



Munich Personal RePEc Archive

**The market of production services in
agriculture: infrastructure; effective
demand; segmentation; Integration
models; Cooperatives in the field of
industrial and agrochemical services**

Stukach, Victor and Stepanova, Tanyana and Hramzova,
Natali

March 2004

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/79225/>

MPRA Paper No. 79225, posted 19 May 2017 18:07 UTC

MPRA
Munich Personal RePEc Archive

The market of production services in agriculture: infrastructure; effective demand; segmentation; Integration models; Cooperatives in the field of industrial and agrochemical services

Stukach, Victor and Stepanova, Tanyana and Hramzova, Natali

Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education Omsk State Agrarian University, 1, Institutskaya sq., Omsk, 644008, Omsk

(May 2017)

<https://mpra.ub.uni-muenchen.de/id/eprint/79187>

The market of production services in agriculture: infrastructure; effective demand; segmentation; Integration models; Cooperatives in the field of industrial and agrochemical services

Stukach, Victor and Stepanova, Tanyana and Hramzova, Natali
(May 2017)

Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education Omsk State Agrarian University, 1, Institutskaya sq., Omsk, 644008, Omsk

Abstract. *The paper reveals the economic essence and basic principles of the formation and development of the regional market of production services in the agroindustrial complex: market analysis; Formation and functioning of its infrastructure; Dynamics of effective demand; Segmentation and competitive conditions; Formation of integration models; Development of cooperative systems in the field of industrial and agrochemical services of commodity producers; The possibility of attracting investments in this sphere, foreign experience of countries with a market economy was considered. An approach to the development of the forecast and practical recommendations for the development of the regional market of services in agriculture*

Keywords. The market of production services in agriculture, the infrastructure of the services market; Segmentation and competitive conditions; Cooperatives in agrochemical services; Field services

Summary. *The agricultural service infrastructure determines about half of all costs. It is for this indicator that the products of rural commodity producers in the region are not competitive enough both on the domestic and foreign markets. Agricultural production differs from other branches of the national economy. Among the most important differences are the seasonal nature of work, work with living organisms and land. Work is needed on the following most important areas:*

Formation of structures that carry out industrial, technological and scientific services to agricultural producers;

-creation of the market of material and technical resources and rationalization of material flows;

- Development of infrastructure institutions that ensure the rational use of the resource potential available in the AIC;

- Provision of institutional conditions for attracting financial resources to the sphere of material and technical support of the AIC.

An urgent task in the scientific and practical terms is to study the structure of the services market from the point of view of needs, effective demand, approaches to the choice of principles of segmentation, directions for the development of market institutions.

Рынок производственных услуг в сельском хозяйстве: инфраструктура; платежеспособный спрос; сегментация; интеграционные модели; кооперативы в сфере производственного и агрохимического обслуживания

Виктор Федорович Стукач, Татьяна Юрьевна Степанова, Наталья Александровна Храмцова

ФГБОУ ВО «Омский государственный аграрный университет имени П.А.Столыпина»

Аннотация. В работе раскрываются экономическая сущность и основные принципы формирования и развития регионального рынка производственных услуг в АПК: анализ состояния рынка; формирование и функционирование его инфраструктуры; динамика платежеспособного спроса; сегментация и конкурентные условия; формирование интеграционных моделей; развитие кооперативных систем в сфере производственного и агрохимического обслуживания товаропроизводителей; возможности привлечения инвестиций в эту сферу, рассмотрен зарубежный опыт стран с рыночной экономикой. Разработан прогноз, даются практические рекомендации по развитию регионального рынка услуг АПК.

Ключевые слова: производственные услуги в АПК, развитие регионального рынка услуг, инфраструктура производственно-технического обеспечения

Резюме. Обслуживающая сельскохозяйственное производство инфраструктура определяет около половины всех издержек. Именно по этому показателю продукция сельских товаропроизводителей региона недостаточно конкурентоспособна, как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Сельскохозяйственное производство отличается от других отраслей народного хозяйства. В числе наиболее важных отличий сезонный характер труда, работа с живыми организмами и землей. Необходима работа по следующим важнейшим направлениям:

формирование структур, осуществляющих производственно-технологическое и научное обслуживание сельскохозяйственных производителей;

-создание рынка материально-технических ресурсов и рационализация материальных потоков;

- развитие институтов инфраструктуры, обеспечивающих рациональное использование имеющегося в АПК ресурсного потенциала;

-обеспечение институциональных условий для привлечения в сферу материально-технического обеспечения АПК финансовых ресурсов.

Актуальной задачей в научном и практическом плане является изучение структуры рынка услуг с точки зрения потребностей, платежеспособного спроса, подходов к выбору принципов сегментации, направлений развития рыночных институтов.

Введение

Экономические результаты хозяйствования сельских товаропроизводителей в агропромышленном комплексе выдвигают на передний план проблему формирования рынка производственных услуг, ибо эффективность сельскохозяйственного производства в значительной степени обеспечивается системой его обслуживания, которая определяет более половины всех издержек. Именно по этому показателю продукция российских товаропроизводителей недостаточно конкурентоспособна на внутреннем и на внешнем рынках аграрной продукции, что особенно актуально в свете перспективы вхождения России в ВТО.

Полностью свободный, нерегулируемый рынок, несмотря на определенную его способность к самонастройке, не сможет сам по себе решить эти проблемы. Несостоятельность концепции полностью свободного рынка подтверждена как мировой практикой, так и опытом реформирования экономики России за прошедшие годы.

Проблема усложняется с расширением круга собственников, что создает реальные предпосылки к обострению противоречий в их интересах, разнонаправленности целей, дезинтеграции, разрушению ранее созданных организационно оформленных производственно-хозяйственных систем, в том числе региональных агропромышленных комплексов. Поэтому механизм регулирования рынка должен эффективно решать задачу восстановления и укрепления межхозяйственных и межотраслевых связей.

Главный критерий, которым следует руководствоваться при разработке и оценке пригодности той или иной модели совершенствования и развития рыночных отношений – это ее способность свести до минимума такие сопутствующие экономические и социальные потери, как спад производства, нарастание инфляции, взаимные неплатежи, снижение жизненного уровня, социальное расслоение населения, рост безработицы. Концепция минимизации экономических и социальных потерь должна главенствовать.

Недостаточная разработанность организационно-экономических основ развития и функционирования рынка производственных услуг, использования в регионах имеющегося потенциала сервисных предприятий, несовершенство механизма экономических отношений его участников отрицательно сказываются на работе предприятий, фиксируют научно-техническое отставание в отрасли.

Не оправдываются надежды на то, что автоматически, с помощью рыночных механизмов будет решена проблема усиления экономической интеграции производителей, поставщиков материально-технических ресурсов и услуг с сельскими товаропроизводителями, что произойдет удешевление и улучшение качества услуг, обеспечение эквивалентных обменно-распределительных отношений.

В процессе приватизации агросервисных предприятий и снабженческих организаций были допущены ошибки, которые усугубили противоречия интересов поставщиков и потребителей. Меры же государства по улучшению ситуации носили разрозненный характер. Отсутствовала концепция формирования системы производственных услуг, особенно применительно к условиям переходного периода. Это явилось одной из причин снижения научно-технического уровня производства, падения конкурентоспособности отечественного машиностроения и агросервисных услуг, по сравнению с зарубежными аналогами.

На основе изложенного можно утверждать, что активизация процессов в сфере производственно-технического обеспечения и на рынке производственных услуг – актуальная научная и практическая проблема, которая в различных аспектах касается углубления рыночных преобразований, развития агропромышленного комплекса, рыночной инфраструктуры, сельскохозяйственного машиностроения и др.

Различные аспекты проблемы развития рынка производственных услуг рассматривались как в трудах зарубежных авторов (Ф. Котлер, Ж. Энгель, А. Хоскинг и др.), так и в работах экономистов-аграрников России, других стран СНГ. Авторами публикаций по различным направлениям развития рынка производственных услуг в АПК, интеграционных процессов в сфере инженерно-технического снабжения, финансового, агрохимического, транспортного, энергетического, информационно-консультационного обслуживания АПК являются В.П. Алферьев, М.Х. Ахохов, В.Р. Боев, М.З. Головатюк, М.П. Гриценко, Д.И. Журкович, Ю.А. Конкин, А.Ф. Кормаков, Л.П. Кормановский, М.А. Кочанов, Б.С. Кошелев, В.М. Красницкий, И.В. Курцев, Н.В. Краснощеков, В.В. Кузнецов, Н.Ф. Латышев, В.В. Милосердов, В.М. Михлин, П.М. Першукевич, А.Л. Пустуев, А.Н. Семин, А.Г. Синюков, А.Т. Стадник, С.Г. Стокалов, И.Г. Ушачев, И.Ф. Хицков, А.А. Черняев, В.И. Черноиванов, П.И. Чужинов и др.

По достоинству оценивая вклад авторов в решение данной проблемы, вместе с тем следует отметить, что с учетом происходящих преобразований требуют уточнения и развития ряд положений: создание концепции формирования и разработка организационно-экономических основ развития региональных рынков производственных услуг, повышение эффективности размещения институтов инфраструктуры системы производственных услуг, использование ресурсов федерального и регионального бюджетов для развития предприятий агротехсервиса, вопросы обоснования производственных мощностей по зонам с учетом рационального распределения объемов полевых, ремонтных и транспортных, агрохимических работ, осуществление мониторинга потребностей товаропроизводителей в услугах и возможностей обслуживающих предприятий в их удовлетворении.

В настоящей работе исследованы организационно-экономические основы формирования регионального рынка производственных услуг в АПК, развитие рыночной инфраструктуры, реформирование системы ремонтного, агрохимического обслуживания, создания системы производственных услуг в сфере рынка зерна и продуктов его переработки, вопросы агропромышленного интегрирования хозяйствующих субъектов, информационного обеспечения, инвестирования и государственного регулирования рынка услуг в условиях развития рыночных отношений; даны предложения по преодолению трудностей, возникающих при проведении реформ в агропромышленном комплексе.

Приводятся результаты конкретного исследования процессов интегрирования хозяйствующих субъектов, осуществляющих производственное обслуживание, организационно-экономические основы сельскохозяйственных потребительских кооперативов, обеспечение институциональных условий для привлечения в сферу услуг финансовых ресурсов. Отдельно рассмотрено формирование интеграционных моделей для развития регионального рынка услуг, а также развитие кооперативных систем в сфере производственно-технического обеспечения предприятий второй и третьей сфер АПК. Кроме того, освещаются перспективные направления в углублении интеграционных процессов в деле развития машиностроительной базы для развития системы производственно-технического обеспечения.

Работа выполнена на материалах предприятий, организаций и учреждений агропромышленного комплекса Омской области. Этот регион имеет сходные черты с рядом районов Тюменской области,

Алтайского края, Курганской, Новосибирской области России, Северного Казахстана. Поэтому выводы и рекомендации в определенной мере носят общий характер. В ходе работы над монографией были использованы: законодательные акты РФ, региональных органов власти, документы МСХ Омской области, статистические отчеты, результаты обследований организаций инфраструктуры рынка производственных услуг, материалы конъюнктурных опросов хозяйствующих субъектов АПК, литературные источники, научные разработки ученых-аграрников.

Предложены к рассмотрению: анализ состояния рынка производственных услуг; концепция формирования и функционирования инфраструктуры рынка производственных услуг; сегментация и анализ уровня развития рынка услуг в системе АПК; формирование интеграционных моделей для развития регионального рынка услуг, развитие кооперативных систем в сфере производственно-технического обеспечения предприятий, изучение возможностей привлечения инвестиций в эту сферу. Система мониторинга развития рынка производственных услуг позволит создать государственную систему реагирования на выявленные проблемы, препятствующие формированию механизмов адаптации субъектов рынка производственных услуг к реальным условиям среды.

Авторы участвовали в разработке научно-технической программы, утвержденной Правительством Омской области, являясь исполнителями задания по теме «Разработать рекомендации по развитию рынка производственных услуг в АПК Омской области» (№ гос. регистрации 0120.04 07908), участвовали в разработке программы развития информационно-консультационной инфраструктуры Омской области.

Книга предназначена для руководителей и специалистов сельскохозяйственных организаций, фермеров, работников организаций инфраструктуры, органов государственного управления, научных работников, преподавателей экономических вузов, слушателей системы повышения квалификации, студентов аграрных вузов.

Глава 1. Региональный рынок Производственных услуг в АПК

Строение рынка

Изучая различные определения рынка можно сделать вывод, что все они сводятся к тому, что рынок является формой взаимоотношений, связей между отдельными самостоятельно принимающими решения хозяйствующими субъектами. Мы считаем наиболее четким и ясным определение К. Макконелла. Он пишет, что рынок – это «механизм, сводящий вместе покупателей и производителей отдельных товаров и услуг» [100]. Что касается рынка сельскохозяйственной продукции, то это совокупность взаимоотношений, возникающих между товаро-производителями и потребителями в процессе купли-продажи сельскохозяйственной продукции.

В современной экономической литературе наибольшее распространение получили подходы, основанные на различных признаках классификации региональных рынков (табл. 1).

Таблица 1

Признаки классификации по видам региональных рынков

Признак классификации	Виды региональных рынков
1	2
Воспроизводственный	<p>Рынки, связанные с обеспечением потребностей населения региона</p> <p>Рынки, связанные с формированием материально-вещественных потоков</p> <p>Рынки, связанные с формированием трудовых, финансово-кредитных и информационных ресурсов</p>
Объектный	<p>Потребительский рынок</p> <p>Рынок средств производства</p> <p>Региональный финансовый рынок</p> <p>Рынок труда</p> <p>Рынок недвижимости</p> <p>Рынок информации</p>
Пространственный	<p>Локальные рынки (городские, районные)</p> <p>Региональные рынки (областные)</p> <p>Зональные рынки (межрегиональные)</p>
Материально-вещественный	<p>Рынки материальных благ</p> <p>Рынки нематериальных благ (услуг)</p>

1	2
Субъектный	Рынки потребителей Рынки производителей Рынки промежуточных продавцов Рынки госучреждений
Экономико-правовой	Легальные рынки Нелегальные рынки Полулегальные рынки

По воспроизводственному признаку в системе региональных рынков выделяются три подсистемы: 1) рынки, связанные с обеспечением потребностей населения региона (рынки потребительских товаров и услуг); 2) рынки, связанные с формированием материально-вещественных потоков и обеспечением воспроизводства орудий и предметов труда (рынки средств производства, капиталов и подрядных работ); 3) рынки, связанные с формированием трудовых, финансово-кредитных и информационных ресурсов (рынок труда, финансовый рынок, рынок информации) [175]. Рынок нематериальных благ (услуг) входящий в классификационную группу материально-вещественных находится в стадии развития.

Рынок

производственных услуг

Существуют различные определения понятий «рынок производственных услуг», «производственные услуги», «производственное обслуживание». Существует своя специфика, когда речь об этих понятиях применительно к агропромышленному комплексу. Приведем литературные данные, дающие представление об экономической сущности рассматриваемых категорий. Например, К. Маркс утверждает, что процесс общественного разделения труда тесным образом взаимосвязан с процессом развития производительных сил общества, что и находит свое выражение в специализации. На ее определенном этапе в отдельную сферу выделяется инфраструктура – «...составная часть общего устройства экономической жизни, носящая вспомогательный характер и обеспечивающая нормальную деятельность системы в целом, связь и взаимодействие различных ее составляющих» [103].

Классическое определение услуг дано К. Марксом в вышеупомянутом источнике. Детальная проработка, характеристика услуг нашли свое отражение в известных работах Ф. Котлера и А. Хоскинга [79, 166]. Не

вдаваясь в детали этих определений, следует только отметить, что услуга направлена на уже созданную потребительную стоимость. Это особый вид человеческой деятельности, нацеленный на сохранение и восстановление потребительных стоимостей. Услуги могут быть личные и деловые. Услуга личного характера не приносит прибыли ее потребителю. Деловая же услуга, ее осуществление, необходима предпринимателю для получения прибыли на современном этапе или в перспективе.

В связи с тем, что предпринимательская деятельность осуществляется на всех стадиях движения капитала, деловые услуги также могут осуществляться на всех стадиях. *Услуги, оказываемые на стадии производства, собственно и являются производственным обслуживанием.*

Производственные услуги в сельском хозяйстве – это услуги, которые направлены на сохранение и восстановление потребительных стоимостей, предметов и средств труда, необходимых для полноценного осуществления технологических операций в процессе воспроизводства сельскохозяйственной продукции. По существу это определение относится и к понятиям «производственное обслуживание сельхозтоваропроизводителей», «производственный агросервис», «сервисное обслуживание сельскохозяйственных товаропроизводителей».

Производственные услуги это полезная работа в производственной сфере АПК, которая выполняется силами и средствами сервисного предприятия для сельскохозяйственных товаропроизводителей и других участников агропромышленного производства. Под определением «рынок производственных услуг АПК» мы понимаем совокупность юридически и экономически обособленных производителей и потребителей таких услуг, необходимых инфраструктурных подразделений (кредитных, информационных, рекламных, маркетинговых), взаимодействующих в пределах определенной территории в связи и по поводу купли-продажи услуг. Это определение наиболее употребимо в публикациях экономистов-аграрников [76, 81 и др.]

Рынок производственных услуг обеспечивает удовлетворение спроса на ремонтное обслуживание машинно-тракторного парка и животноводческого оборудования; агротехнические, зооветеринарные, транспортные, энергетические услуги; платные услуги по подготовке кадров; услуги научных учреждений, консультационных фирм, служб рыночной и научно-технической информации и др.

Касаясь взаимоотношений и места производственного обслуживания сельских товаропроизводителей в сфере АПК, многие авторы опираются на инфраструктуру последней [112].

По степени влияния на производственный процесс и месту в струк-

туре общественного производства инфраструктуру АПК подразделяют на производственную (обеспечивающую эффективное функционирование всех вовлекаемых в производство ресурсов) и социальную (определяющую воспроизводство рабочей силы). В производственную инфраструктуру входят отрасли, обслуживающие сельскохозяйственное производство, а в социальную – отрасли, обеспечивающие воспроизводство рабочей силы. Результатом деятельности отраслей первой группы являются услуги для непосредственного производства, второй – услуги по повышению жизненного уровня трудящихся.

По отраслевому принципу инфраструктура делится на межотраслевую и внутриотраслевую; по функциональному значению – на отрасли, обеспечивающие эффективное функционирование собственно процесса производства сельскохозяйственной продукции, так называемого агросервиса, и отрасли обращения продукции, которые обеспечивают бесперебойное продвижение произведенной продукции до потребителя. Причем к отраслям агросервиса относят сферу материально-технического снабжения, ремонт и техническое обслуживание, мелиорацию, рекультивацию и другие работы по улучшению сельскохозяйственных угодий, научное информационное обеспечение, дорожную систему, транспорт и связь. Со второй группой связывают систему заготовок, хранения, первичной обработки и сбыта продукции [39].

Услуги в воспроизвод- ственном процессе

Чтобы определить роль производственных услуг в воспроизводственном процессе, место в составе агропромышленного комплекса и рыночного хозяйства, необходимо рассматривать все эти элементы в составе целостной системы. Системный подход позволяет вычленить целевые установки и их соподчиненность в иерархичных производственно-экономических структурах.

Обязательными признаками объекта, рассматриваемого как система, являются функция, цель функционирования, структурные элементы и связи, внешняя среда, вход и выход, входные и выходные параметры. Агросервисные предприятия, оказывающие производственные услуги непосредственным производителям сельскохозяйственной продукции, объединены с последними определенными связями и отношениями. Поэтому отдельно взятые предприятия правомерно рассматривать как элемент, звено единой системы воспроизводства сельскохозяйственной продукции, в совокупности же они представляют собой блок, подсистему этой системы. От степени структурной сбалансированности совершенства связей и отношений агросервисной

подсистемы существенно зависят конечные результаты воспроизводственного процесса: объем производства, качество, себестоимость сельскохозяйственной продукции, ее рыночная цена, рентабельность. Именно с этих позиций должно оцениваться современное состояние рынка производственных услуг АПК. И, конечно, необходимо иметь в виду, что рынок производственных услуг – это не только составная часть, организационно-экономическая подсистема АПК, но и часть единой народно-хозяйственной системы и поэтому он подвержен воздействию макроэкономических факторов.

В теоретическом и практическом плане представляет интерес иерархическая структура воспроизводства сельскохозяйственной продукции, где производственный сервис является подсистемой материально-технического обеспечения АПК, а последняя входит в качестве составной части в систему более высокого порядка – воспроизводства сельскохозяйственной продукции [18].

В свою очередь в систему материально-технического обеспечения АПК входят три подсистемы: ресурсопотребляющая, ресурсобеспечивающая, производственный и научный сервис. Элементами первой из них являются непосредственные производители натуральной сельскохозяйственной продукции, предприятия и организации по ее переработке; второй – предприятия и организации по производству и доведению до потребителей материально-технических ресурсов, по производству ремонтно-технических услуг (техническое обслуживание, ремонт машин и их составных частей); третьей – предприятия энергетического, агрохимического, транспортного, консультационного обслуживания, кроме того, машинно-технологические станции, научные и проектные организации и прочие сервисные структуры.

Специфика услуг в сельском хозяйстве

Важным является тот факт, что труд в крестьянском хозяйстве многообразен, в нем могут быть заняты многие члены крестьянского двора. В том случае, когда основные производители сельскохозяйственной продукции не могут на время приостановить выполнение технологических операций, работы по производственному обслуживанию выполняются работниками, не занятыми в данное время на производстве продукции, а также пенсионерами или подростками.

Таким образом, сельские товаропроизводители по своей сути заинтересованы в выполнении всего объема работ собственными силами, и лишь те виды работ, которые не могут быть выполнены из-за невозможности перенесения их во времени, отсутствия необходимых

средств производства или рабочей силы соответствующей квалификации, будут передаваться другим производителям.

Обширная территория, на которой осуществляется сельскохозяйственное производство, также накладывает свой отпечаток на его сервисное обслуживание. В такой ситуации для организации последнего необходимо нередко издалека доставлять средства производства, материальные ресурсы, рабочую силу на соответствующие пункты обслуживания. А это не только увеличивает транспортные расходы при сервисном обслуживании, но иногда (из-за отсутствия или плохого состояния дорог) делает невозможным или экономически нецелесообразным перемещение обслуживающих или обслуживаемых средств производства и рабочей силы.

В связи с этим агропредприятия сервисного направления чаще всего располагаются на территории своего административного района. В границах районного АПК производится и потребляется практически 95–100% услуг предприятий по агрохимическому обслуживанию, 85–95% услуг ремонтно-технических предприятий, 75–85% – транспортных услуг. Лишь по немногим видам услуг зона деятельности агросервисных предприятий распространяется до пределов области, еще реже – на более крупные регионы. Это касается автотранспортных предприятий по межобластным перевозкам скоропортящейся сельхозпродукции; заводов по полнокомплектному капитальному ремонту определенных марок тракторов, комбайнов, автомобилей, их агрегатов; некоторых других предприятий.

Следовательно, наиболее распространенный, типичный по своим масштабам региональный рынок производственных услуг – это рынок, функционирующий в пределах районного АПК. На этом рынке центральное место среди производителей услуг занимают бывшие государственные и межхозяйственные агросервисные предприятия различного профиля, а среди потребителей услуг – сельскохозяйственные предприятия.

Существенное влияние на характер производственного обслуживания сельского хозяйства оказывает сочетание в крестьянине нескольких ролей: собственника, предпринимателя, работника и потребителя собственной продукции. Если целью предпринимателя является получение максимально возможного процента прибыли на вложенный капитал, то затраты на производственное обслуживание всегда делают меньше получаемую прибыль. Для крестьянина же затраты труда на данный вид деятельности могут не играть решающей роли, так как, во-первых, работы по обслуживанию могут выполняться

во время, свободное от сельскохозяйственных работ, и, во-вторых, отдельные отрезки времени крестьянин может работать и без получения прибавочной стоимости.

В настоящее время в сельском хозяйстве сложились две организационные формы производственного обслуживания: внутрихозяйственные формирования и специализированные производственные предприятия. Распределение работ по производственному обслуживанию между сельскохозяйственными и обслуживающими предприятиями производится по следующим характеристикам:

- отношение к технологии основного производства;
- место выполнения;
- требования к техническому оснащению рабочего места по выполнению услуги;
- требования к квалификации исполнителей.

Учитывая данные признаки, все работы по производственному обслуживанию могут быть распределены на три группы: 1) работы, выполнение которых за пределами хозяйства невозможно; 2) работы, обособление которых за пределами хозяйства обязательно; 3) работы, которые могут выполняться как в хозяйстве, так и за его пределами.

Первая группа – работы основного сельскохозяйственного производства: сев, пахота, доение, кормление животных и т.д. Вторая группа – работы, требующие для своего выполнения дорогостоящих средств производства и специализированных рабочих достаточной квалификации: авиахимические, сложные монтажные работы, работы по обслуживанию холодильного оборудования и т.д. К третьей группе относятся, например, такие работы, как ремонт отдельных узлов и агрегатов. Они могут выполняться как в мастерских хозяйства, так и на специализированных предприятиях.

Условиями, определяющими распределение работ между сервисными предприятиями и сельскими производителями, а также выбор организационной формы обслуживания, являются объем работ; расстояние от специализированного обслуживающего предприятия и дорожные условия; степень обеспеченности сельскохозяйственного и обслуживающего предприятий рабочей силой соответствующей квалификации и необходимой материальной базой.

При распределении работ по производственному обслуживанию, как считает М.А. Кочанов, необходимо руководствоваться принципами экономической целесообразности и организационной возможности. Сущность их состоит в том, что за пределы хозяйства необхо-

димо передавать работы, которые выполнять в хозяйстве экономически нецелесообразно или организационно невозможно.

Однако на практике может возникнуть ситуация, когда экономически целесообразно передавать отдельные виды работ сервисным предприятиям, но в целях более равномерного использования трудового потенциала коллектива в течение года, повышения эффективности использования собственной базы предпочтительнее выполнять эти виды работ собственными силами.

Таким образом, осуществление сервисного обслуживания сельских хозяйств возможно следующими путями:

- самообслуживание;
- передача определения способа обслуживания пользователю средств производства в случае, если владелец и пользователь – разные лица;
- использование услуг представителей средств производства или их посредников, если это оговаривается условиями продажи;
- заключение соглашения со сторонними юридическими и физическими лицами.

Касаясь механизма регулирования деятельности обслуживающих предприятий, следует отметить, что изначально агросервисные предприятия были ориентированы на обслуживание колхозов и совхозов в соответствии со своей специализацией (агрохимические работы, ремонт и техническое обслуживание сельскохозяйственных машин и оборудования, перевозка грузов, ремонт и обслуживание электросетей и электрооборудования и т.п.). Но позднее сложившаяся производственная база обслуживающих предприятий (парк базовых машин, оборудование), обладая значительным уровнем универсальности, способствовала тому, что эти предприятия начали выполнять работы не только для сельскохозяйственных товаропроизводителей, но и для других предприятий, в том числе и не входящих в состав АПК.

Очевидно, что чем уже спектр услуг, которые может выполнять агросервисное предприятие, тем более специфичны эти услуги и тем меньше у него возможностей выбирать выгодных заказчиков вне сферы сельскохозяйственного производства.

Анализируя существующие на сегодня данные, можно утверждать, что в настоящее время специализированные производственные предприятия применяют различные способы и организационные формы обслуживания сельских товаропроизводителей: децентрализованный, централизованный в сельхозпредприятии, централизованный вне предприятия, смешанный.

При первом способе обслуживание выполняется подразделениями основного производства, внутри которых могут создаваться временные формирования по выполнению основных обслуживающих работ; при втором – создаются постоянные или временные специализированные подразделения, которые выполняют все сервисные работы в подразделениях обслуживаемого предприятия; при третьем – работы по обслуживанию выполняются специализированными внешними предприятиями; при смешанном – в одном хозяйстве применяют два или три вышеназванных способа.

Специфика сельского хозяйства также не отрицает изменения и усложнения работ по производственному обслуживанию в связи с научно-техническим прогрессом, выраженным в появлении более сложных машин и более совершенных технологий производства.

Маркетинг производственного обслуживания (услуг) в сельском хозяйстве имеет специфические особенности, связанные с характером процессов потребления. Специфические особенности сельского хозяйства определяют особенности маркетинга услуг. Услуги нельзя хранить, поэтому услуги должны предлагаться во время спроса на них, что вызывает необходимость избегать излишнего спроса и неиспользованных мощностей, в противном случае возникает проблема непроизводительного использования ресурсов.

Неосвязаемость характера услуг в сельском хозяйстве затрудняет ценообразование. Потребители, как правило, видят лишь часть выполненной для них работы, не представляя себе, как происходит процесс создания услуги, и поэтому возникают проблемы. Например, должен ли механик, выполняющий разовый ремонт, устанавливать цену на реставрацию детали на основе стандартной цены или, зная затраты своего времени, должен определить цену после завершения ремонта? Как учесть в цене время на анализ проблемы и обслуживание? Что включается в обслуживание при установлении стандартных цен?

Услуги, базирующиеся на использовании оборудования и стандартные по своей природе, оцениваются, как правило, на основе издержек. Цены на другие услуги могут зависеть от конкуренции и спроса. Что касается договорных цен на услуги специализированных агросервисных организаций, то они должны покрывать издержки и давать прибыль для расширенного воспроизводства. При этом их уровень не должен превышать затраты сельхозпредприятий на выполнение аналогичных работ собственными силами. Цена должна не только компенсировать затраты материально-технических, трудовых ресурсов на оказание услуг, но и обеспечивать прибыль, достаточную

для ведения расширенного воспроизводства, уплаты налогов и других обязательных платежей.

Основными методологическими принципами обоснования договорных цен на услуги являются отражение в ценах объективно необходимых затрат на производство; включение определенной величины чистого дохода, дифференциация цен по уровню сложности механизированных работ, фактическим результатам и срокам их выполнения.

В сложившейся практике наиболее распространены следующие методы обоснования договорных цен: полных издержек, маржинальных издержек, рентабельности инвестиций, маркетинговых оценок, сходной цены, тендер. Мы считаем вполне обоснованным предложение авторов применять методику, предусматривающую разделение цены за услуги на две части: фиксированную и пропорционально полученному урожаю. Фиксированная часть тарифа соответствует величине суммарных издержек на единицу работы плюс налоги, учитываемые в составе цены [93]. Пропорциональная полученному урожаю часть тарифа устанавливается дифференцированно в зависимости от величины валового сбора сельскохозяйственной культуры. Для установления стоимости услуг, которые оказывают сельскохозяйственным товаропроизводителям агросервисные предприятия, важно правильно определить их производственную себестоимость.

Одной из задач в условиях рыночной экономики является создание методологических основ развития системы услуг в сельском хозяйстве, включая его маркетинговую составляющую. Формирование маркетинга услуг в сельском хозяйстве включает в себя создание системы, цель которой – удовлетворение интересов всех участников рыночного процесса. Комплексное использование всего спектра конкретных и общих функций маркетинга становится чрезвычайно важным для каждого сельскохозяйственного предприятия, региона и аграрного сектора в целом. Это позволит каждому из них занять свою рыночную нишу как на внутрирегиональном рынке, так и за его пределами, определит долгосрочную стратегию развития аграрного сектора.

Неосвязаемость характера услуг в сельском хозяйстве затрудняет их продвижение на рынке. В отличие от продвижения товаров, когда их собственники делают упор на осязаемые параметры и анализ потребностей до совершения покупки, значительная доля успеха в продвижении услуг зависит от того, какая будет от нее выгода, которая может быть оценена только после приобретения услуги [19]. Например, фермер получает консультационные услуги по применению новой технологии выращивания пшеницы. Выгода от этой услуги проявится

только после применения этой технологии и получения урожая. Следовательно, значительная доля продвижения услуг требует более тщательного подхода к информации о ней.

Многие услуги в сельском хозяйстве характеризуются высокими издержками и риском, что связано с влиянием природно-климатических условий. Надежность услуг в сельском хозяйстве можно повысить установлением более высоких стандартов обслуживания, повышением квалификации сотрудников.

Услуги приобретаются не для того, чтобы удовлетворять жизненные потребности, а для получения потенциальными потребителями прибыли в своей хозяйственной деятельности. Поэтому в отличие от конечных потребителей (населения) они руководствуются спецификацией и техническими данными, а не модой, стилем и т.д.

Следовательно, маркетинг услуг – это маркетинг, осуществляющейся в качестве сопутствующей деятельности в комплексе с маркетингом средств производства. При этом надо учитывать особенности услуг как специфического товара. В целом услуги, как указывалось ранее, имеют четыре характеристики, которые отличают их от товара: неосвязаемость, неспособность к хранению, неотделимость их от предоставляющих услуги и изменчивость качества. Маркетинг услуг отличается тем, что в предложении преобладают услуги, а товары дополняют его.

Н.А. Дорофеева пишет, что, например, сфера производственно-технического обслуживания сельских товаропроизводителей имеет свои особенности, которые должны учитываться при организации маркетинга. Так, неосвязаемость услуг и изменчивость качества делают выбор потребителей более сложным, а неспособность к хранению увеличивает риск потребителя. Далее она уточняет, что маркетинг в сфере производственного обслуживания сельских товаропроизводителей – это система управления производственно-сбытовой деятельностью, ориентированная на потребителя услуг [52].

Следует признать, что в последнее время в нашей стране комплекс взаимоотношений при приобретении и эксплуатации техники и услуг трансформировался из планово-распределительной системы в рынок соответствующих товаров и услуг. Этому способствовали либерализация внутриэкономических отношений, приватизация предприятий промышленности и сельского хозяйства, системы агросервиса, коммерциализация банковской сферы.

Ориентация на рынок во взаимоотношениях поставщиков и потребителей услуг в АПК объясняется тем, что происходит как абсолют-

ное, так и относительное уменьшение роли государства как источника капитальных вложений в агропромышленный комплекс.

Необходимость в маркетинге обусловливается возникновением определенной разбалансированности процесса производства и сбыта продукции в форме перенасыщения рынка товарами и услугами. Это требует определенных усилий со стороны субъектов рынка по активному продвижению своей продукции к потребителю.

Немаловажно также и то, что при ориентации рыночной экономики на максимизацию прибыли важен любой способ по сокращению производственно-сбытовых, в том числе т. н. транзакционных издержек. Маркетинг как концепция управления производством и сбытом исходя из ориентации на максимальное удовлетворение платежеспособного спроса потребителей позволяет формировать такие параметры производственных программ, которые, с одной стороны, позволяют обеспечить наиболее полную степень загрузки производственных мощностей, с другой – сократить издержки на хранение товаров на складах, потери от производства не востребованной потребителем продукции. Это максимизирует прибыль.

При постоянном кризисе материально-технического обеспечения агропромышленного комплекса и значительным падением объема поставок, единственным способом построения стратегии развития предприятий сельхозмашиностроения и сервиса с целью стабилизации их положения, а в последующем поэтапного восстановления объемов производства и сбыта является всесторонний учет запросов потребителей [114, 178].

Нельзя упускать из виду, что основным стержнем целей маркетинга в сфере агропроизводственного обслуживания является ориентация деятельности сферы на интересы потребителей услуг, снижение всех видов (прямо и косвенно связанных с обслуживанием) затрат на единицу продукции.

Конечной целью маркетинга является обеспечение рентабельности операций, получение высоких коммерческих результатов, определенной прибыли в заданных границах времени в пределах имеющихся средств и производственных возможностей, завоевание запланированной доли рынка за счет достижения устойчивых связей с определенными сегментами рынка, расширения операций и т.д.

Задачи маркетинга предприятий по агропроизводственному обслуживанию – выявление потребности в конкретных видах услуг, возможной динамики спроса с учетом перспектив появления конкурирующих структур в агросервисе, а также ориентация производ-

ства на рациональное использование ресурсов. Решению этих задач должны быть подчинены следующие функции: прогнозирование спроса на услуги; анализ конкуренции; разработка новых видов услуг; разработка каналов сбыта; разработка цен и ценовой политики; обоснование мер по стимулированию сбыта; разработка маркетинговой программы в целом. Непременным условием маркетинга должно быть выявление и учет при принятии решения по поводу возможной реакции потребителей услуг.

Специфика маркетинга в агросервисе

Специфика нашего нынешнего состояния в системе агросервиса заключается в отсутствии реально выраженного платежеспособного спроса на технику и услуги при наличии весьма значительной потребности в них, поэтому необходимо не только определенное сочетание стимулирующего и развивающегося маркетинга [151], но и его определенная трансформация, связанная с обеспечением потенциальных потребителей привлеченными (заемными) средствами.

Возникает необходимость не просто обеспечить потенциальных потребителей источниками средств для приобретения техники и услуг, но и образовать особые каналы денежных потоков, изолированные от общей финансово-хозяйственной деятельности. В рынке имеются формы имущественных отношений, решающие указанные проблемы, например лизинг, при котором сочетаются процессы реализации техники с финансированием ее приобретения путем предоставления заемных средств потенциальному потребителю. Одновременно гарантируется возврат средств, так как техника остается в собственности лизингодателя (поставщика, инвестора). Потребитель использует ее на условиях долгосрочной аренды. В какой-то мере к ним можно отнести среднесрочную и краткосрочную аренду, а также прокат техники [160, 161].

Естественно, такие довольно сложные формы взаимосвязей требуют изучения финансово-хозяйственной деятельности потенциальных потребителей, что является одним из главных элементов маркетинга.

Касаясь непосредственно сущности маркетинга, можно заключить, что она состоит в том, чтобы производить только то, что будет безусловно продано, а не пытаться продать лишь то, что предприятие смогло произвести.

Мы разделяем точку зрения авторов, которые к производственному агросервису (производственному обслуживанию сельских товаропро-

изводителей, сервисному обслуживанию сельского хозяйства) относят отрасли и предприятия, выполняющие для сельскохозяйственных предприятий, фермерских и личных подсобных хозяйств широкий спектр услуг: работы в полеводстве и животноводстве (комплексно или отдельные виды); агрохимические работы (комплексно или отдельные виды); переработку сельскохозяйственной продукции; завоз производственных ресурсов, стройматериалов, вывоз продукции, внутрихозяйственные транспортные работы; диагностика, ремонт, техническое обслуживание тракторов, автомобилей, сельхозмашин и оборудования; аренда и прокат техники, оборудования, производственных и складских помещений; ремонт и техническое обслуживание внутрихозяйственных энерго-, тепло-, водосетей и соответствующего оборудования; землеустроительные, мелиоративные работы; строительство и ремонт внутрихозяйственных дорог, подъездных путей, производственных и складских помещений [76, 171].

Производственные услуги являются товаром, покупатели которого – сельскохозяйственные товаропроизводители и другие участники процесса воспроизводства сельскохозяйственной продукции, т. е. производственная услуга – это товар для внутреннего потребления в АПК, промежуточный товар. Это еще раз подчеркивает отличие услуги от других видов товара. Услуги, используемые в агросервисе, отдельные авторы вполне обоснованно разделили на три группы [104, 93]:

1. Услуги, от объема которых напрямую зависят масса и потребительная стоимость сельскохозяйственной продукции (конечного товара).

2. Услуги, объем которых не влияет на массу, но влияет на стоимость и потребительную стоимость конечной продукции (услуги по предпродажной подготовке конечной сельскохозяйственной продукции).

3. Услуги, объем которых не влияет на массу и потребительную стоимость конечной продукции, но влияет на ее стоимость: обслуживание и ремонт техники, агрохимические, транспортные работы, прокат техники и т.д. Эта группа в свою очередь может быть разделена на две подгруппы:

а) услуги, время выполнения которых не более сезона или года. В этой подгруппе стоимость услуг полностью переносится на конечную сельскохозяйственную продукцию, произведенную за год;

б) услуги, выполняемые с периодичностью более года. Стоимость таких услуг переносится на конечную продукцию, произведенную за год, частями, в соответствии с периодичностью услуг или сроком амортизации введенного в строй объема.

Специфика производственных услуг в сфере сельского хозяйства состоит и в том, что сельскохозяйственное производство в своей ос-

нове имеет специфические характерологические особенности: 1) процесс воспроизводства тесно переплетается с естественным процессом воспроизводства – работой с живыми организмами и землей; 2) сельскохозяйственное производство осуществляется на обширной территории, вследствие чего оно подвергается большому влиянию малоконтролируемых человеком природных условий; 3) готовый продукт принимает участие в дальнейшем воспроизводстве (семена, молоко на выпойку телят и т.д.); 4) рабочий период не совпадает по времени с периодом производства [69].

Известно, что для предпринимателя одним из факторов, которые определяют эффективность вложения капитала, является его оборачиваемость: чем больше совпадают время производства и время труда, тем больше возрастают производительность и стоимость изначального капитала. А для усиления последних тенденций желательно укорочение времени производства. Но это условие в сельском хозяйстве значительно ограничено биологическими процессами, поэтому и кругооборот капитала в сельскохозяйственном производстве более медленный. Данная особенность зачастую делает сельское хозяйство менее привлекательным для вложения капитала и, следовательно, подталкивает сельского товаропроизводителя к самообслуживанию.

Производственный сервис в регионе

Сфера производственного агросервиса включает отрасли и предприятия, которые выполняют для сельскохозяйственных предприятий, фермерских и личных подсобных хозяйств широкий круг услуг: работы в полеводстве и животноводстве; агрохимические работы; хранение, переработку, доведение до товарных кондиций сельскохозяйственной продукции. В эту же сферу входят завоз производственных ресурсов, стройматериалов, вывоз продукции, внутрихозяйственные транспортные работы; диагностика, ремонт, техническое обслуживание тракторов, автомобилей, сельхозмашин и оборудования; аренда и прокат техники, оборудования, производственных и складских помещений. Производственными услугами являются также ремонт и техническое обслуживание внутрихозяйственных энерго-, тепло-, водосетей и соответствующего оборудования; землеустроительные, культуртехнические, мелиоративные работы; строительство и ремонт внутрихозяйственных дорог, подъездных путей, производственных и складских помещений.

Агросервисные предприятия объединены с непосредственными производителями сельскохозяйственной продукции определенными

связями и отношениями, поэтому отдельно взятое предприятие правомерно рассматривать как элемент, звено единой системы воспроизводства сельскохозяйственной продукции, в совокупности же они представляют собой блок, подсистему этой системы.

От степени структурной сбалансированности, совершенства связей и отношений агросервисной подсистемы существенно зависят конечные результаты воспроизводственного процесса: объем производства, качество, себестоимость сельскохозяйственной продукции, ее рыночная цена, рентабельность. Именно с этих позиций должно оцениваться современное состояние рынка производственных услуг АПК. Рынок производственных услуг это не только составная часть, организационно-экономическая подсистема АПК, но и часть единой народнохозяйственной системы, поэтому он подвержен воздействию макроэкономических факторов. Влияние агросервисных предприятий на эффективность и конечные результаты сельскохозяйственного производства проявляется как через стоимость услуг напрямую, так и опосредованно через их качество.

В период наибольшего развития кооперативных и интеграционных процессов в сфере производственного обслуживания (1960–1990 гг.) затраты на оплату услуг предприятий по агрохимическому, транспортному, ремонтно-техническому, другим видам обслуживания в производственных издержках колхозов и совхозов Омской области составляли 15–30% и более. Многолетняя практика подтверждает, что не меньшее влияние на ход и результаты сельскохозяйственного производства оказывает своевременное в полном объеме и со строгим соблюдением установленных организационных и технологических требований выполнение необходимых услуг. В рамках планово-распределительной экономики эта проблема не нашла удовлетворительного решения. Теперь предстоит ее решать с помощью рыночного механизма.

Система производственного агросервиса зародилась и развивалась в условиях планово-распределительной экономики, административно-командных методов управления. Аграрная политика и стратегия были основаны на идее максимальной концентрации производства, в том числе в обслуживающих отраслях АПК, и жесткой централизации управления. В результате агросервисные предприятия оказались монополистами на рынке производственных услуг и получили реальную возможность диктовать условия взаимоотношений с колхозами и совхозами, руководствуясь, в первую очередь, собственными интересами. Проявлялось это в том, что

потребность сельскохозяйственных предприятий в производственных услугах полностью не удовлетворялась ни по объему, ни по ассортименту. Качество услуг было плохим, а тарифы непомерно высокими. Главная причина – низкий уровень организации и технологии производства, затратный его характер. Отсутствовали экономические стимулы внедрения прогрессивных способов организации производства, ресурсосберегающих технологий, повышения качества и снижения стоимости обслуживания.

В недрах планово-распределительной экономики в 60-е и еще в большей мере в 70–80-е годы XX в. стал зарождаться монопольный рынок производственных услуг. Производственная база, парк машин и оборудования агросервисных предприятий формировались без достаточного учета специфики сельскохозяйственного производства. Интересы совхозов и, особенно, колхозов ущемлялись.

Начатые в 1992 г. и продолжающиеся разгосударствление и приватизация агросервисных предприятий путем преобразования в акционерные общества и иные организационно-правовые формы не ослабляют, а наоборот, усиливают монопольное их положение на рынке услуг. Объясняется это тем, что органы управления АПК практически утратили возможность применять антимонопольные меры, воздействовать на агросервисные предприятия в интересах сельскохозяйственных товаропроизводителей. Сами они, даже владея в совокупности контрольным пакетом акций, не могут реально защитить свои интересы.

Дело в том, что на территории района располагается, как правило, от 30 до 200 фермерских хозяйств и от 10 до 30 сельскохозяйственных предприятий (СПК, ЗАО, ООО и др.) – потенциальных потребителей услуг районных агросервисных предприятий. Квота каждого ничтожна мала. Собрать же в единую, сплоченную команду такое множество мелких акционеров, обеспечить единство мнений и необходимое большинство на собраниях и в совете АО практически невозможно. В таких условиях не заинтересованы приобретать акции агросервисных предприятий не только фермеры, но и многие сельскохозяйственные предприятия.

У акционерных агросервисных предприятий в связи с монопольным их положением нет заинтересованности в повышении эффективности производства за счет лучшей организации, внедрения ресурсосберегающих технологий, активной маркетинговой деятельности. Основная цель хозяйствования – максимизация доходов путем повышения тарифов на услуги.

Монополизм агросервисных предприятий, низкий уровень организации и технологии производства, отсутствие у органов управления АПК и потребителей услуг возможности реально влиять на деятельность этих предприятий, бездействие рыночных регуляторов привели к дальнейшему ухудшению качества производственного обслуживания сельскохозяйственных товаропроизводителей. Агросервисные предприятия резко сузили ассортимент и уменьшили объемы услуг. По сравнению с 1989–1990 гг. в 2002–2003 гг. услуги по ремонту техники сократились в физическом исчислении почти на 90%, агрохимические – более чем в десять раз, транспортные – на 50–70%. Многие агросервисные предприятия перепрофилируются вопреки потребностям сельскохозяйственного производства. Несмотря на многократный рост тарифов, технологическая дисциплина обслуживания не улучшилась.

Производственная база предприятий по ремонтно-техническому, транспортному, агрохимическому, другим видам обслуживания отличается низким техническим уровнем. Машинный парк этих предприятий морально и физически изношен и продолжает стареть, поскольку темпы выхода машин из строя опережают темпы приобретения новой техники. Из-за старения и сокращения парка машин и оборудования производственный потенциал агросервисных предприятий снизился за период с 1990 по 2003 г. более чем в 10 раз.

На начало 1996 г. в перечне предприятий по производственно-техническому обслуживанию АПК Омской области было 69 организаций, из них: ремонтно-технических – 33; заводов специального назначения – 10; агроснабов, включая областные базы – 26. За прошедшие 8 лет большинство предприятий прекратило производственную деятельность, некоторые, в том числе вновь созданные, имеют функцию дилеров заводов-поставщиков техники или операторов федерального лизинга. В настоящее время услуги по ремонту техники, поставке запасных частей, обслуживанию импортных машин сельскохозяйственным организациям АПК оказывают лишь 17 предприятий.

В сфере производственного агросервиса, как и в других сферах АПК, разрушены каналы денежного обращения и хозяйственные связи. Это проявляется во взаимных неплатежах, прогрессирующем росте задолженности как производителей, так и потребителей услуг. Основная часть долга – платежи государству и внебюджетные фонды.

В последнее время наметилась тенденция приостановки процесса дезинтеграции сферы производственного обслуживания, разрушения

организационной, экономической и технологической целостности АПК.

Целевые ориентиры и основные этапы развития АПК

Учеными РАСХН разработана модель построения инженерно-технологической сферы в стратегии развития и ускоренного расширенного воспроизводства сельского хозяйства.

Учтены политические установки высшего руководства России, поддержанные в регионах – борьба с бедностью и удвоение ВВП в ближайшие 10 лет [5].

Модель состоит из следующих приоритетных блоков:

Первый – формирование машинно-технологической базы сельского хозяйства, соответствующей стратегическим целям агропродовольственной политики: введение высокоэффективных технологий производства, оснащение их техникой нового поколения при должной подготовке кадров.

Второй – создание высокопроизводительной, надежной техники нового поколения и формирование парка машин для новой технологической и экономической стратегии.

Третий – формирование и освоение стимулирующей инвестиционной политики.

Четвертый – освоение производством высокоэффективной системы использования техники.

Пятый – формирование стимулирующей технической инфраструктуры разнообразного сервиса аграрных товаропроизводителей.

Шестой – модернизация национального машиностроительного комплекса, интегрирование его в международную систему сельскохозяйственного машиностроения.

Для реализации этой модели могут быть использованы три возможных сценария развития, предложенных в «Прогнозе развития агропромышленного производства Российской Федерации на период до 2010 г.»: *либеральный* – отказ от увеличения государственного субсидирования сельского хозяйства по сравнению с уровнем последних лет, дальнейшая либерализация внешней торговли продовольствием и рост внутренних цен на энергоносители; *максимальная степень автаркии* – самоудовлетворения, хозяйственной обособленности страны: введение жестких тарифных и нетарифных ограничений в отношении импорта продовольствия, сельскохозяйственной техники, технологий, сортов и других товаров, резкое увеличение бюджетных субсидий сельскому хозяйству на компенсацию уменьшения потребления продовольствия из-за сокращения импорта; *оптимистический*

– предусматривающий стабильную, гибкую и системную государственную поддержку сельскохозяйственного производства, направленную на обеспечение восприимчивости его к использованию достижений научно-технического прогресса и достаточной доходности сельских товаропроизводителей [6].

В реализации предложенной стратегии по оптимистическому сценарию выделяются три группы участников:

- *квалифицированные сельскохозяйственные товаропроизводители*, имеющие ясно выраженную цель, наделенные машинно-технологическими ресурсами и программой действий, защищенные на первом этапе развития производства государством на внутреннем рынке от более конкурентоспособных внешних производителей продовольствия и ресурсов;

- *разработчики новых знаний и средств производства для сельского хозяйства*, обеспечивающие разработку технологических проектов эффективного производства продукции, создание новой техники и передачу этих знаний сельскохозяйственным товаропроизводителем – финансируются в основном государством и заказчиками;

- *инвесторы* – основная составляющая процесса машинно-технологического обновления сельскохозяйственного производства, где особое место отводится государству, которое не только участвует в инвестициях бюджетом, особенно в начале периода, но и стимулирует вовлечение в сельское хозяйство внутренних и внешних инвесторов.

Предполагается, что в сельском хозяйстве будут использоваться три типа технологий по интенсивности производства: 1) простые (традиционные) технологии, которые применяются в хозяйствах с низким уровнем доходности, кадрового обеспечения, с невысоким ландшафтным потенциалом, при выполнении простых технологий используются более дешевые агрегаты старых поколений машин или техника с рынка вторичного использования; 2) интенсивные технологии, которые рассчитаны на благоприятные по увлажнению ландшафты; 3) высокие (высокоинтенсивные) технологии – стратегическое будущее конкурентоспособного сельского хозяйства России.

Для Сибирского региона, как и для России в целом, фактор производительности труда имеет решающее значение. Это вызвано и кадровыми ограничениями. В настоящее время в сельском хозяйстве хорошую профессиональную подготовку имеют менее 1/5 постоянных работников. Основной стратегический ресурс повышения производительности – увеличение энерговооруженности труда и энергообеспеченности гектара

пашни. Снижение количества машин в парке должно компенсироваться резким увеличением мощностей сельскохозяйственных агрегатов. В прогнозах реализации стратегии выделяется несколько этапов.

Первый этап (2–3 года) включает ближайшие действия по улучшению технической оснащенности сельскохозяйственного производства. На этом этапе не произойдет крупных изменений в структуре производства сельскохозяйственной техники, будут применяться модернизированные машины существующих конструкций, конкурентоспособные на отечественном рынке по ценовым характеристикам. Этот этап является периодом ускоренной подготовки интенсификации отрасли.

Второй этап (2005–2010 гг.) будет проходить параллельно с производством техники предыдущего поколения. В связи с более высокой стоимостью новых машин, но и с более высокой их технологической надежностью и производительностью, они вначале будут приобретаться предприятиями с высоким уровнем доходности, а также предприятиями, в том числе и машинно-технологическими станциями (МТС), которые создаются или поддерживаются отечественными и зарубежными инвесторами.

Третий этап (2011–2020 гг.) обеспечит технико-экономические параметры эффективного производства сельскохозяйственной продукции. Ставится задача создания «интеллектуальной» техники за счет качественно нового уровня автоматизации: во-первых, все создаваемые технические средства будут иметь высокую техническую и технологическую надежность; во-вторых, они будут оснащены системами автоматизации; в-третьих, создание крупных высокоэнергонасыщенных многооперационных моноблоков представляет собой организационно-экономическую базу для создания автоматизированных процессов производства (автоматическое вождение уборочных моноблоков, агрегатов дифференцированного внесения удобрений, средств защиты растений и т.д.).

Глава 2. Масштабы рынка: спрос и предложение

Товаропроизводители на рынке услуг

В данном разделе исследуется вопрос структурирования рынка производственных услуг в агропромышленном комплексе региона.

Рассмотрены объем, состав и динамика услуг в отраслях сельскохозяйственного производства по годам, выделены основные виды работ, на которые имеется платежеспособный спрос, определены сегменты, дан анализ сложившейся практики ценообразования в этой сфере. Изучение деятельности предприятий на рынке услуг позволило предложить методику исследования конкурентных условий, сегментирования на примере конкретных районов Омской области по природно-экономическим зонам региона.

На рынке производственных услуг региона основными потребителями являются предприятия и организации (по состоянию на начало 2004 г.), зарегистрированные в качестве юридических лиц – 1218 ед., крестьянские хозяйства – 5850 ед. Кроме того, число коллективных и индивидуальных садов и огородов превысило 500 тыс. ед., на долю которых по региону в 2003 г. приходилось более половины валовой продукции сельского хозяйства.

Таблица 2

Хозяйствующие субъекты, занимающиеся производством сельскохозяйственной продукции в Омской области, на начало года, ед.*

Организационно-правовая форма	2000 г.	2004 г.
Совхозы	2	–
Государственные предприятия всех систем	45	24
Колхозы	31	7
СПК	116	345
ТОО	110	56
ООО	134	283
Организационно-правовая форма	2000	2004
ОАО	66	39
ЗАО	309	18
Муниципальные предприятия	819	446
Ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств	82	70
Крестьянские (фермерские) хозяйства	6961	5850

* Источник – Омский облкомстат.

Таблица 3

Затраты на оплату услуг и работ, выполненных сторонними организациями в сельскохозяйственных организациях Омской области, тыс. руб.

Район	Всего		В том числе									
			сырье для переработки		транспортировка грузов		улучшение земель, химизация почв и др. агрохимические работы		ремонт техники		зоотехническое и ветеринарное обслуживание	
	2002 г.	2003 г.	2002 г.	2003 г.	2002 г.	2003 г.	2002 г.	2003 г.	2002 г.	2003 г.	2002 г.	2003 г.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
<i>Степная зона</i>												
Нововаршавский	13009	13857	1927	1580	4066	1959	2928	2060	1331	1006	556	865
Одесский	16651	25009	68	24	1871	3699	4086	5851	4227	8191	1098	1782
Оконешниковский	8404	17757	0	6138	5465	2769	0	5213	826	1384	307	456
Павлоградский	25346	30258	0	489	2492	2417	730	2363	132	545	1526	2267
Полтавский	30187	45227	2304	6210	5088	3128	4006	6195	3368	4903	2673	2622
Русско-Полянский	42665	25369	0	0	5840	3539	5027	4876	1455	5114	963	1265
Таврический	55377	54830	4485	8080	2926	3522	250	4012	547	20987	619	1432
Черлакский	55483	35694	39256	20701	1583	776	5837	4205	5309	2658	590	1442
Щербакульский	18789	21343	4593	6550	5017	4498	703	1825	4235	3706	1213	1406
<i>Итого</i>	265911	269344	52633	49772	34348	26307	23567	36600	21430	48494	9545	13537
<i>Южная лесостепная зона</i>												
Азовский	38691	53751	6869	6600	2330	2453	1502	6341	1050	1544	1561	1330
Исилькульский	48659	35451	1659	1759	11313	14160	6473	3647	8744	5916	3163	4186
Калачинский	52256	37172	10117	6816	10894	5624	237	1431	5551	3388	1068	1239
Кормиловский	18813	20454	254	859	10590	4332	1552	3463	2444	2416	256	665
Любинский	27009	33986	295	700	7471	6420	1526	2718	666	7238	723	1223

Окончание табл. 3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Марьяновский	16107	21096	154	0	479	2861	720	3484	1566	2281	755	4313
Москаленский	24347	28845	2496	0	8813	9626	1032	3070	3766	4661	2127	2469
Омский	631862	655114	107107	166118	13700	12760	2679	1453	5406	8832	7848	4110
<i>Итого</i>	857744	885869	128951	182852	65590	58236	15721	25607	29193	36276	17501	19535
<i>Северная лесостепная зона</i>												
Большереченский	11617	6809	5946	1676	1444	962	19	220	186	543	486	602
Горьковский	20929	22423	1245	3184	9463	8836	793	1982	8142	6971	890	944
Колосовский	6992	8381	0	0	3722	3311	42	378	226	124	609	500
Крутинский	5762	5941	0	0	1870	243	0	0	1486	160	237	342
Муромцевский	8777	6023	0	0	2088	914	92	14	1435	1362	1262	1368
Называевский	6598	4287	0	0	0	0	0	42	205	192	287	270
Нижеомский	29298	32882	7206	10595	9125	9903	1458	1066	5913	6177	915	1006
Саргатский	18789	26146	4982	8797	1900	2259	130	445	592	974	822	572
Тюкалинский	3879	1503	0	0	996	292	0	0	913	649	429	376
ИТОГО:	112641	114395	19379	24252	30608	26720	2534	4147	19098	17152	5937	5980
<i>Северная зона</i>												
Большеуковский	410	813	0	0	217	512	0	41	103	14	90	246
Седельниковский	8771	13452	0	6410	1460	680	231	800	2195	213	436	393
Знаменский	617	548	0	0	10	43	60	15	0	0	118	188
Тарский	6520	4809	1591	1522	1926	648	211	300	660	865	433	454
Тевризский	978	1044	536	275	115	220	35	56	128	337	164	156
Усть-Ишимский	377	414	0	0	20	109	0	0	3	2	105	113
<i>Итого</i>	17673	21080	2127	8207	3748	2212	537	1212	3089	1431	1346	1550
Всего	1253969	1290688	203090	265083	134294	113475	42359	67566	72810	103353	34329	40602

В табл. 3 приведены отраженные в статистических отчетах данные, об издержках на услуги, оказанные предприятиям за 2002–2003 гг. по районам в разрезе природно-экономических зон. Из этих данных видно, что в 2003 г. общий объем услуг по сельскохозяйственным организациям достиг 1290 млн руб. В структуре по видам услуг значительно вырос их объем по ремонту техники – на 41%, улучшению земель и химизации – на 59%.

Удельный вес издержек на услуги сторонних организаций за последние два года составил в целом по сельхозорганизациям области 13,1%, что несколько выше уровня предшествующего года. Прослеживается тенденция к незначительному «расширению» рынка услуг, оказанных предприятиям сторонними организациями (в 1990 г. удельный вес затрат на услуги, оказанные сторонними организациями, составлял 17,1%, что выше существующего уровня на 4 процентно-пункта).

У сельскохозяйственных предприятий, зарегистрированных в качестве юридических лиц, сокращаются возможности для оказания услуг предприятиям (фермерским) хозяйствам, так как имеющийся парк машин и его состояние не удовлетворяет полностью их собственных потребностей.

Сельхозорганизации – оказание услуг на сторону

Значительный объем работ в сельскохозяйственных организациях связан с оказанием услуг на сторону. Партнерами по рынку здесь выступают сельскохозяйственные предприятия, учреждения инфраструктуры, крестьянские (фермерские) хозяйства, личные подсобные хозяйства. Это направление коммерческой деятельности для большинства хозяйств убыточно. Общий уровень убыточности по организациям области за 2003 г. составил 16,7% (табл. 4).

Таблица 4

Объем и рентабельность (убыточность) работ и услуг, оказываемых сельскохозяйственными организациями Омской области за 2003 г.

Район	Полная себестоимость, тыс. руб.	Выручено, тыс. руб.	Рентабельность, %
1	2	3	4
Нововаршавский	23400	17295	–26,1
Одесский	8530	8757	2,7
Оконешниковский	16438	8422	–48,8
Павлоградский	6962	6148	–11,7
Полтавский	11042	8845	–19,9
Русско-Полянский	25298	21022	–16,9
Таврический	27009	25078	–7,1
Черлакский	16847	15058	–10,6
Шербакульский	11387	11193	–1,7
Степная зона	146913	121818	–17,1

1	2	3	4
Азовский	13415	10691	–20,3
Исилькульский	18857	16177	–14,2
Калачинский	15080	14612	–3,1
Кормиловский	8740	7510	–14,1
Любинский	10874	10676	–1,8
Марьяновский	24885	19905	–20,0
Москаленский	12411	12306	–0,8
Омский	185945	139123	–25,2
Южная лесостеп- ная зона	290207	231000	–20,4
Большереченский	4302	4341	0,9
Горьковский	12487	10656	–14,7
Колосовский	3643	2976	–18,3
Крутинский	4713	4394	–6,8
Муромцевский	5756	5150	–10,5
Называевский	3355	3077	–8,3
Нижнеомский	7649	7297	–4,6
Саргатский	7126	6332	–11,1
Тюкалинский	3231	3041	–5,9
Северная лесостеп- ная зона	52262	47264	–9,6
Большеуковский	864	665	–23,0
Седельниковский	1896	1338	–29,4
Знаменский	904	906	0,2
Тарский	3020	3004	–0,5
Тевризский	614	576	–6,2
Усть-Ишимский	1046	855	–18,3
Северная зона	8344	7344	–12,0
Птицесоюз	37334	36443	–2,4
ФГУП "Омское по племработе"	10193	10410	2,1
Омская область	545253	454279	–16,7

Секторы рынка услуг

Важным сегментом рынка услуг является сектор крестьянских хозяйств, которые, с одной стороны, являются потребителями, с другой – поставщиками производственных услуг. На 5,8 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств имеется около 1,6 тыс. зерноуборочных комбайнов. Лишь каждое четвертое хозяйство имеет их в собственности. Общая площадь закрепленной пашни в секторе КФХ в 2004 г. составила 645,3 тыс. га, из них посевы зерновых культур – около 590 тыс. га. Из данных конъюнктурного обследования по

итогах 2003 г. видно, что крестьянские хозяйства Омской области оказывали и пользовались услугами соответственно (% к числу обследованных хозяйств): обработка земли – 33 и 4, уборка урожая – 50 и 19, ремонт тракторов – 3 и 21; пользовались услугами: ремонт комбайнов – 20, ремонт автомобилей – 17, ремонт сельхозмашин – пользовались услугами 17, хранение зерна – пользовались услугами – 43. Опрошено 102 хозяйства из трех природно-экономических зон. Прослеживается положительная динамика с предшествующим годом в части активности хозяйств этого сектора в использовании и предоставлении производственных услуг как внутри самого сектора, так и во взаимодействии с сельскохозяйственными организациями и МТС.

В связи с отсутствием достоверных данных статистики о параметрах рынка услуг в сегменте крестьянских (фермерских) хозяйств, нами проведено исследование с применением расчетно-конструктивного метода. Суть его состоит в том, что, используя данные об объемах производства, посевных площадях, наличии техники, мы выполнили ориентировочные расчеты объема рынка производственных услуг в отрасли растениеводства по региону. В наших расчетах выделены основные виды услуг, которые в совокупности занимают более 80% от их общего объема, использовано так называемое соотношение Лоренца, которое определяется как 80/20. Это означает, что 20% наименований перечня либо ассортимента по стоимости занимает преобладающую часть – около 80%. В нашем случае в перечень вошли полевые и агрохимические работы, уборка урожая зерновых, ремонт, гарантийное и сервисное обслуживание техники, хранение и доведение до товарных кондиций продукции, складирование, транспортировка.

Таким образом, предложенный нами инструментарий изучения рынка производственных услуг в АПК, позволил определить параметры рынка в стоимостном выражении, вычленил основные виды услуг, распределив их по потребителям, поставщикам и по функциям маркетингового цикла, которые занимают преобладающую долю на региональном рынке услуг.

Таким образом, по выполненной нами оценке оплаченный спрос на рынке производственных услуг по основным категориям АПК составил 1871,5 млн руб. (табл. 5).

Таблица 5

Параметры регионального рынка по основным видам производственных услуг и группам хозяйствующих субъектов*

Виды услуг	Всего		Участники рынка															
			С.-х. организации				КФХ				ЛПХ				Прочие организации			
	Объем, млн руб.	%	потребление		реализация		потребление		реализация		потребление		реализация		потребление		реализация	
			млн руб.	%	млн руб.	%	млн руб.	%	млн руб.	%	млн. руб.	%	млн руб.	%	млн руб.	%	млн руб.	%
Транспортные работы	146,5	7,8	113,5	8,8	20,2	4,4	10,0	0	22,0	31,7	7,0	3,9	4,0	14,3	16,0	14,7	100,3	7,6
Полевые работы	116,6	6,2	71,0	5,5	94,1	20,7	40,6	14,2	7,5	10,8	5,0	2,8	6,0	21,4	0	0	9	0,7
Уборка урожая	220,4	11,8	120,0	9,3	186,8	41,1	88,4	57,5	17,0	24,5	12,0	6,7	6,0	21,4	0	0	10,8	0,8
Хранение, подработка, сушка и переработка зерна	161,8	8,6	121,0	9,4	14,4	3,2	30,8	125,2	0	0	10,0	5,6	0	0	0	0	147,4	11,2
Ремонт техники	195,9	10,5	103,4	8,0	81,0	17,8	25,0	43,6	20,0	28,8	14,5	8,1	12,0	42,9	53,0	48,7	82,9	6,3
Механизация процессов в животноводстве	100,0	5,3	70,0	5,4	0	0	3,0	35,4	0	0	27,0	15,1	0	0	0	0	100,0	7,6
Гарантийное и сервисное обслуживание	90,0	4,8	46,8	3,6	0	0	16,2	4,2	0	0	7,2	4,0	0	0	19,8	18,2	90,0	6,8
Агрохимическое и мелиоративное обслуживание	83,6	4,5	67,6	5,2	36,0	7,9	6,0	22,9	1,5	2,2	10,0	5,6	0	0	0	0,0	46,1	3,5
Ветеринарное обслуживание	87,6	4,7	40,6	3,1	22,0	4,8	2,0	8,5	1,5	2,2	25,0	13,9	0	0	20	18,4	64,1	4,9
Прочие виды услуг	669,1	35,8	536,8	41,6	0	0	70,6	2,8	0	0,0	61,7	34,4	0	0	0	0,0	669,1	50,7
Всего	1871,5	100	1290,7	100,0	454,3	100,0	292,6	100,0	69,5	100,0	179,4	100,0	28,0	100,0	108,8	100,0	1319,7	100,0

* Источник: Годовые отчеты сельскохозяйственных организаций и материалы обследования рынка услуг.

Важной составляющей рынка производственных услуг в АПК является ценообразование. Нами проведено исследование сложившейся практики формирования цен на рынке услуг. Прежде всего выявлены факторы, под воздействием которых формируются цены на производственные услуги в АПК. Все их можно классифицировать по шести группам: 1) наличие у поставщиков средств производства и их состояние (использование техники, приобретенной по лизингу, применение техники с рынка вторичного использования, применение новых технологий); 2) конкурентная среда; 3) форма оплаты; 4) налогообложение; 5) территориальное расположение поставщика по отношению к потребителю (возможность обратиться за услугами, транспортные расходы); 6) наличие информации о рынке услуг.

Общую ценовую ситуацию на рынке производственных услуг характеризуют сведения о ценах на услуги, сложившихся в области по основным их поставщикам. Цены на услуги других предприятий приведены в прил. В.

Анализ рынка услуг по основным его сегментам и изучение структуры издержек потребителей позволяют выявить ряд тенденций. Идет процесс формирования рынка производственных услуг по всем основным сегментам: предприятия различных организационно-правовых форм; крестьянские (фермерские) хозяйства, личные подсобные хозяйства населения. Наибольший спрос на услуги зафиксирован в хозяйствах, где менее развита внутривозвращающаяся инфраструктура. Преобладающая часть спроса приходится на земледелие и ремонт техники.

Формируется конкурентная среда на рынке следующих видов услуг: основная обработка почвы, посев зерновых культур, внесение удобрений и применение ядохимикатов, комбайновая уборка зерновых культур, перевозка грузов, ремонт техники; очистка, сушка и хранение зерна.

Снижение объемов производства, уменьшение площадей землепользования, сокращение поголовья животных объективно побуждают выполнять работы собственными силами. Ошибки в процессе проведения приватизации и низкий платежеспособный спрос на услуги привели к переориентации и выходу из сферы АПК многих специализированных обслуживающих предприятий. Происходит усиление хозяйственной самостоятельности субъектов рыночных отношений. Это дает сельскому товаропроизводителю право выбора, исходя из экономической целесообразности, между проведением работ собственными силами и передачей их на сторону.

Глава 3. Сегментация рынка производственных услуг в системе АПК

Сегменты рынка

Анализ рынка предполагает его сегментацию. Исходя из основных постулатов маркетинга, внутри каждого сегмента рынка покупатели должны быть идентичны, а между сегментами заметно различаться. При анализе аграрного рынка товаров и услуг в странах со стабильной экономикой, маркетологи предлагают сегментировать потребителей по трем уровням: основа сегментации, сегменты, подсегменты.

В основу сегментации они закладывают размер фермы и форму собственности, товарную культуру, тип земельных ресурсов. В число основных сегментов включают либо крупные, либо мелкие фермы; в состав товарных культур – зерновые, овощи, сады и др.; при типизации земельных ресурсов выделены орошаемые и неорошаемые земли.

Подсегменты с делением по размерам и формам предприятий разделены по формам собственности: государственная или кооперативная, отданная в управление, частная. По отраслям выделены конкретные товарные культуры: кукуруза, пшеница, ячмень и т.д.

При анализе рынка производственных услуг в странах с переходной экономикой, к числу которых относится Россия, необходимо учесть ряд особенностей. Мы предлагаем выделить крупные предприятия, которые в основном являются корпоративными структурами; средние предприятия – это в большинстве случаев кооперативы и частные хозяйства; крестьянские (фермерские) хозяйства и личные подсобные хозяйства граждан. Эти группы предприятий различаются по платежеспособности и структуре потребляемых услуг.

В результате проведенных исследований, мы установили другой важный признак сегментации – наличие инфраструктуры услуг в составе предприятия. Крупные предприятия, как правило, имеют в своем составе ремонтные мастерские, автопарки, нефтезаправочные установки, склады для хранения продукции и машины для очистки зерна, необходимый парк машин для выполнения полевых работ. Средние же и мелкие хозяйства в процессе приватизации лишились внутрихозяйственной инфраструктуры. Такие предприятия в большинстве случаев созданы на базе бывших отделений и бригад. Потребности у них несколько иные, и для выполнения многих видов работ они вынуждены привлекать сторонние организации.

Следующий сегмент – предприятия с кооперативной формой использования обслуживающей инфраструктуры. Специфика их потребностей состоит в том, что многие работы, особенно связанные с ремонтом, выполняются собственными силами.

Данные проведенных нами исследований по проблеме адаптации сельских товаропроизводителей показывают, что хозяйство приобретает стабильность в работе через 3–4 года после его создания или реорганизации. За этот период оно либо приходит в упадок и расформировывается, преобразуясь в иную структуру, либо обеспечивает рост научно-технического уровня производства, приобретает финансовую устойчивость, что определяет его отношение к использованию производственных услуг. По этому признаку выделено две группы хозяйств: функционирующие до трех лет после последней реорганизации и работающие три года и более. Кроме того, важной, специфической для сельского хозяйства особенностью рынка производственных услуг является территориальный параметр. Здесь мы предлагаем выделить хозяйства с удаленностью от поставщика производственных услуг до 80 км (в пределах административного района) и функционирующие в пределах территории области. В табл. 6 приводится принятый нами метод сегментации рынка услуг с учетом специфики переходного периода.

Таблица 6

Сегментация рынка производственных услуг

Признак сегментации	Сегменты рынка
Размер предприятия и форма собственности	Крупные предприятия Средние предприятия Малые предприятия Крестьянские (фермерские) хозяйства Личные подсобные хозяйства
Наличие инфраструктуры услуг в составе предприятия	Имеют обслуживающую инфраструктуру (ремонтная мастерская, автопарк, склады с техникой для очистки и сушки зерна, АЗС и др.) Кооперативная форма эксплуатации объектов обслуживающей инфраструктуры Не имеют обслуживающей инфраструктуры
Длительность функционирования предприятия после последней реорганизации	До трех лет Три года и более
Территориальное положение	В пределах административного района В пределах территории области

Существенной особенностью метода является учет вовлеченности предприятия в интеграционные системы, которые централизованно, в сфере своего влияния, снабжают хозяйства техникой, горючим, осуществляют их ремонтное обслуживание. В составе корпоративных систем создаются машинно-технологические станции и другие сервисные предприятия.

Мы выделили основные виды работ, пользующиеся спросом на рынке услуг, на долю которых приходится около 80% продаж. Для хозяйств зернового производственного направления – это комбайновая уборка зерновых культур, основная обработка почвы, перевозка и внесение удобрений, обработка посевов гербицидами и борьба с вредителями и болезнями сельскохозяйственных культур и животных, транспортировка продукции, очистка и сушка зерна, ремонт техники, ремонт производственных помещений, хранение зерна.

Приведенные выше, а также эмпирические данные позволяют утверждать, что предложенный подход к сегментации рынка производственных услуг, предусматривающий зависимость от размеров предприятия, вполне обоснован. Предварительный анализ параметров рынка услуг позволил сделать вывод еще и о том, что имеющейся в статистических отчетах информации недостаточно для изучения тенденции развития. Это связано, с одной стороны, с существующей практикой статистической отчетности, с другой – тем, что хозяйствующие субъекты не заинтересованы отражать в отчетности операции по поводу оказанных «на сторону» услуг. Эти обстоятельства побудили нас провести дополнительное изучение материалов, которые позволят объективнее судить о процессах, происходящих на рынке производственных услуг в АПК.

Проведенные нами исследования позволили выявить зависимость объема потребляемых услуг от финансового состояния предприятия. Определяющим является наличие платежеспособного спроса у хозяйств. Прослеживается положительная корреляция между удельным весом финансово благополучных хозяйств и удельным весом работ, выполненных сторонними организациями по основному производству. Есть необходимые основания предполагать, что по мере экономического подъема сельских товаропроизводителей будет расширяться рынок производственных услуг, что в свою очередь окажет положительное влияние на научно-технический уровень производства, восприимчивость его к достижениям научно-технического прогресса в отрасли.

Конкуренция на рынке

Важной характеристикой рынка услуг является наличие либо отсутствие конкурентной среды. В регионе формируются специализи-

рованные предприятия рыночного типа. К их числу относятся машинно-технологические станции, агрохимические и ремонтные предприятия. Значительный объем услуг выполняется сельскохозяйственными предприятиями, крестьянскими хозяйствами и частными лицами.

На примере Крутинского района Омской области исследованы структура и конкурентные условия на рынке производственных услуг. Исследования проведены по всем природно-экономическим зонам региона. Крутинский район типичен по своим природно-экономическим параметрам для степной зоны региона, имеет сходные условия с территориями Новосибирской области, Алтайского края. Данные получены на основании обследования хозяйств.

В целом по району за три последних года сократился парк тракторов всех марок на 3%, зерновых комбайнов почти на 7% и грузовых автомобилей на 6,3%. Такое снижение создает предпосылки для создания и развития специализированных предприятий по оказанию услуг сельхозтоваропроизводителям. Также наблюдается тенденция сокращения количества выполненных текущих и капитальных ремонтов тракторов, комбайнов и автомобилей на 3–13%. Парк машин изношен более чем на 60%, а затраты на эти цели за три года выросли на 439 тыс. руб. (табл. 7). Из этого можно сделать вывод, что у сельскохозяйственных предприятий района, зарегистрированных в качестве юридических лиц, сокращаются возможности для оказания производственных услуг предприятиям (фермерским) хозяйствам, так как имеющийся парк машин и его состояние не удовлетворяют полностью их собственных потребностей.

Общая площадь пашни Крутинского района в 2003 г. составила 75 000 га, из которых 83% или 62 250 га занимали зерновые. Нами проведено обследование фактического потребления хозяйствами услуг за 2003 г. в земледелии.

Из данных табл. 7 видно, что общая емкость рынка производственных услуг в земледелии составила по району 20684,4 тыс. руб. Основная часть издержек приходится на ремонт и техническое обслуживание, перевозку грузов. На долю комбайновой уборки зерновых приходится 784,8 тыс. руб. (3,8%), при этом наблюдается тенденция распространения этого вида услуг.

Таблица 7

**Структура услуг в земледелии Крутинского района Омской области
(2003 г.)**

Показатель	Объем работ	Стоимость, тыс. руб.	Удельный вес в общей стоимости, %
Основная обработка почвы в хозяйствах, га	1765	413	2
Посев зерновых культур, га	1962	272,7	1,3
Внесение минеральных удобрений, тыс. га	—	—	—
Обработка угодий ядохимикатами, тыс. га	—	—	—
Комбайновая уборка зерновых, тыс. га	1962	784,8	3,8
Перевозка грузов, тыс. т·км	3615	6410	31
Ремонт и техническое обслуживание, ед.	—	12803,9	61,9
тракторов	121	5610,3	27,1
комбайнов	44	1890,6	9,1
грузовых автомобилей	20	3646,4	17,6
с.-х. машин	916	1656,6	8,1
Всего		20684,4	100

В связи с тем, что разные поставщики могут оказывать потребителям одинаковые виды услуг, между ними возникает конкуренция, наличие которой отмечается как положительная тенденция, поскольку при отсутствии конкуренции наблюдается всеобщий рост цен.

Из табл. 8 видно, что в основных сегментах рынка производственных услуг, в его секторах, связанных с земледелием, формируется конкурентная среда, особенно на основной обработке почвы, комбайновой уборке зерновых, транспортировке грузов и ремонтных работах, что свидетельствует о том, что потребители на рынке услуг имеют свободу выбора партнеров.

Таблица 8

**Конкурентные условия по сегментам рынка
Крутинского района Омской области.**

Виды услуг в земледелии	Поставщики услуг	Конкуренция по сегментам рынка		
		Крупные и средние предприятия	Крестьянские (фермерские) хозяйства	Личные подсобные хозяйства
1	2	3	4	5
Основная обработка поч- вы	МТС	+	+	+
	С.-х. предприятия	+	—	—
Посев зерно- вых культур	МТС	+	+	—
	С.-х. предприятия	+	—	—
Обработка угодий ядохи- микатами	С.-х. предприятия	+	—	—
Комбайновая уборка зерновых	МТС	+	+	+
	С.-х. предприятия	+	—	—
Перевозка гру- зов	С.-х. предприятия	+	—	—
	Частные лица	—	+	+
	Транспортные предприятия	+	+	+
	Крестьянские хозяйства	—	+	—
Ремонт и об- служивание тракторов, комбайнов, ав- томобилей	Ремонтные предприятия	—	—	—
	Автотранспорт- ные предприятия	—	—	—
	МТМ с.-х. пред- приятий	+	+	+
Очистка, сушка зерна	С.-х. предприятия	+	+	—
	ХПП	+	+	+
Хранение зерна	С.-х. предприятия	+	+	—
	ХПП	+	+	+

Примечание. «—» – отсутствие конкуренции; «+» – наличие на рынке не-
скольких поставщиков услуг.

Платежеспособность и конкуренция

На рынке производственных услуг Крутинского района основными потребителями являются предприятия и организации, зарегистрированные в качестве юридических лиц - 10 ед. (по состоянию на начало 2004 г.). Для анализа потребителей потенциальных и фактических по предприятиям района было проведено анкетирование.

В соответствии со значением индекса финансового благополучия все предприятия были разделены на пять групп:

1. Финансово-благополучные организации.
2. Сельскохозяйственные организации (СХО), сохраняющие платежеспособность, но испытывающие временные финансовые трудности.
3. Организации, в которых наступает финансовый кризис, но они имеют шанс восстановить платежеспособность.
4. Организации-банкроты, платежеспособность которых восстановить невозможно.
5. СХО, в которых наступил развал всей финансово-экономической системы.

Из опросных листов следует, что четыре предприятия: ЗАО «Крутинское», ЗАО «Шипуновское», ЗАО «Пановское», ЗАО «Новопокровское» отнесены к 3-й группе; три предприятия: СПК «Рыжковский», СПК «Ировский», СПК «Береговое» – к 4-й группе, два предприятия: ЗАО им. Кирова, ЗАО «Оглухинское» – к 2-й группе, одно предприятие: ЗАО «Новокоросукское» – к 5-й группе. Предприятий, отнесенных к первой группе, нет. Из них лишь одно в настоящее время пользуется услугами МТС – это предприятие, расположенное в трех километрах от ЗАО «Крутинское».

Почти все хозяйства на вопрос о достаточности информации о сельскохозяйственных рынках ответили отрицательно, что свидетельствует о неразвитости системы информационного обеспечения сельских товаропроизводителей района. Семь респондентов на вопрос, какая тенденция изменения цен на рынке услуг ожидается в 2004 г., ответили, что цены возрастут существенно, остальные считают, что цены возрастут незначительно.

Основная масса потребителей услуг находится на значительном расстоянии от машинно-технологической станции – 20–90 км. Это за-

трудняет процесс взаимоотношений между станцией и хозяйствами. Также препятствием является неразвитость информационного обеспечения о рынке производственных услуг, недоступность цен на эти услуги для сельхозтоваропроизводителей.

За 2003 г. лишь ЗАО им. Кирова и ЗАО «Крутинское» по своей основной деятельности получили прибыль и были рентабельными, остальные организации имели убыток. Деятельность по оказанию услуг и работ, в 2003 г. была рентабельной в трех предприятиях – ЗАО «Крутинское», СПК «Рыжковский», СПК «Ировский». Например, СПК «Рыжковский» по основной деятельности работал на уровне порога безубыточности, а в сфере оказания услуг имел рентабельность 5,3%.

Поставщиками производственных услуг в районе являются предприятия различных организационно-правовых форм: Крутинское АТП – транспортировка грузов, Крутинский хлебоприемный пункт – услуги по хранению, подработке, сушке зерна, крестьянские (фермерские) хозяйства оказывают в основном услуги по уборке урожая, взимая за свою работу натуральную плату (20% от намолота).

В первую очередь это машинно-технологическая станция ОАО МТС «Крутинская», основанная в 1997 г. Целью деятельности МТС является насыщение потребительского рынка производственными услугами и извлечение прибыли; основными видами деятельности – совместная работа с сельскохозяйственными товаропроизводителями по обработке земли, посеву зерновых и кормовых культур, заготовке кормов, уборке урожая, внесению удобрений, химической обработке посевов, внедрению прогрессивных сельскохозяйственных технологий.

Все технологические операции осуществляются с использованием собственного машинно-тракторного парка и техники, взятой по договору лизинга.

Глава 4. Интеграционные процессы на аграрном рынке

Организационные формы интегрированных структур

Имеющиеся данные свидетельствуют о том, что в последнее время в Омском регионе, как и во всей стране, все большее значение приобретают институциональные преобразования, которые основываются в агропромышленном комплексе на кооперации. Создаваемые таким образом объединения типологизированы в модели, присущие сложившимся рыночным отношениям: некоммерческие организации, к которым относятся ассоциации, союзы; кооперативные формирования (потребительские и производственные); холдинговые компании, финансово-промышленные группы и полное слияние предприятий в единое юридическое лицо.

Для уточнения степени институциональных преобразований и перспектив развития зернового рынка нашего региона в инфраструктурном плане мы рассмотрели два подхода к оценке развития инфраструктуры: институциональный и функциональный. Институциональный подход рассматривает развитие организаций и учреждений, образующих инфраструктуру рынка; функциональный – оценивает возможности выполнения ими маркетинговых функций в процессе продвижения товара от первичного производителя до конечного потребителя готовой продукции.

Для решения данной задачи мы обобщили и классифицировали типичные организационные формы интегрированных структур на сибирском агропродовольственном рынке. Был составлен перечень форм объединения участников рынка, в который вошли:

- *крупные интегрированные системы*: финансово-промышленные группы; зерновые компании, владеющие земельными угодьями входящих в них предприятий; организации, созданные путем централизации отдельных функций и объединения собственности участников;
- *агропромышленные предприятия*, созданные, как правило, на базе приватизированных крупных хозяйств;
- *малые и средние предприятия*, не потерявшие экономической самостоятельности.

В интегрированных формированиях, как показывает опыт, скрыты потенциальные возможности по выполнению инфраструктурных функций, которые удовлетворяют потребности сельскохозяйственных товаропроизводителей в услугах. Для теоретического осмысления выявленных закономерностей была модифицирована классификация маркетинговых функций Kohls and Uhl. Мы применили ее к оценке

инфраструктуры аграрного рынка Омской области. В результате было выделено три группы функций:

- *обменные* – покупка материально-технических ресурсов, продажа зерна и продуктов его переработки, координация рыночной деятельности;
- *производственные* – хранение, транспортировка, переработка, производственное обслуживание;
- *обслуживающие* – финансовое, информационно-консультационное и правовое обслуживание, сезонное обеспечение средствами, лизинг, стандартизация, снижение риска, маркетинговые исследования; изучение рынка [85].

Мониторинг интеграционных процессов, происходящих в последние годы на обширной территории зернопроизводящих регионов Западной Сибири и Казахстана, позволил выявить важную закономерность (табл. 9).

Таблица 9

Реализация инфраструктурных функций участниками регионального рынка внутри каждой формы агроформирований

Функции	Финансово-промышленные группы	Зерновые компании	Структуры, созданные на основе объединения собственности участников	Агропромышленные предприятия	Самостоятельные предприятия малых форм
1	2	3	4	5	6
Покупка материально-технических ресурсов	+++	++	++	+	—
Продажа зерна и продуктов его переработки	+++	+++	+++	+++	+
Координация рыночной деятельности	+++	+++	+++	++	—
Хранение	+++	+++	+++	++	+
Транспортировка	+++	+++	++	+	—
Переработка	+++	+++	++	+	—
Производственное и агросервисное обслуживание	+++	++	+	++	+
Финансовое обслуживание	+++	+++	++	+	+
Сезонное обеспечение средствами	+++	+++	++	+	—

1	2	3	4	5	6
Лизинг	++	+	+	–	–
Информационно-консультационное обслуживание	+++	++	++	++	–
Правовое обслуживание	+++	+++	+	++	–
Стандартизация	+	+	–	–	–
Снижение риска	++	++	+	–	–
Изучение рынка	+++	+++	++	+	–

Примечание. «+» – удовлетворены потребности участников до 20%; «++» – до 60%; «+++» – удовлетворяется более 60% потребностей в услугах того или иного учреждения инфраструктуры по тому или иному критерию.

Из табл. 9 видно, что крупные интегрированные формирования решают большинство координирующих и обслуживающих функций внутри своих организационных форм. Примером таких систем в Омском регионе служат ОАО «Омский бекон», ООО «Зерновая индустрия», ЗАО «Евросервис-Иртыш».

По данным табл. 9, что особенно важно, самостоятельные агропромышленные формирования и предприятия малых форм получают услуги исключительно на рынке, вне сферы интеграции. Следовательно, для эффективного рыночного хозяйствования малых и средних предприятий, не входящих в крупные интегрированные формирования, необходимы их институциональные преобразования.

Характеристика рыночных интеграционных моделей

Оценив развитость инфраструктуры зернового рынка Омской области, а также изучив данные литературных источников, мы пришли к выводу, что наиболее перспективными, нуждающимися в широком внедрении являются следующие модели интегрирования: аграрно-промышленные финансовые группы (АПФГ), зерновые компании, некоммерческие партнерства, крупные агропромышленные предприятия. Как видно из табл. 10, *аграрно-промышленная финансовая группа* (АПФГ) – одна из самых сложных форм агропромышленной интеграции, объединяющей юридически самостоятельные лица в сфере производства, переработки, реализации, кредитования инвестиционных или иных проектов (программ), что способствует модернизации производства, лучшему использованию сырья, снижению издержек, повышению

конкурентоспособности, расширению рынков сбыта производимых товаров и услуг, повышению эффективности производства, созданию новых рабочих мест.

Основными задачами интеграционных моделей типа *ассоциация, союз* являются защита и представление интересов участников, содействие в разработке и внедрении передовой техники и технологии, эффективных инвестиционных проектов, создании заготовительной и торговой сети, а также координация взаимодействия и осуществление взаиморасчетов между участниками.

Таблица 10

Характеристика рыночных интеграционных моделей

Мо- дель	Выполняемые маркетинговые функции	Организационная структура	Типич- ные предста- ватели	Масштаб произ- водства, площадь пашни, га
1	2	3	4	5
АФПГ	Производство, хранение, транспортировка, переработка, реализация, финансовое обслуживание, покупка ресурсов, изучение рынка, координация рыночной деятельности, правовое, информационно-консультационное обслуживание, снижение риска	Финансово-кредитные учреждения, промышленные, сельскохозяйственные предприятия, организации переработки, торговли, обслуживающих сфер	ОАО «Ом- ский бекон»	24 730
Зер- новые ком- пании	Производство, хранение, транспортировка, переработка, реализация, финансовое обслуживание, покупка ресурсов, изучение рынка, координация рыночной деятельности	Единое агропромышленное предприятие, состоящее из выкупленных ими сельскохозяйственных, зерноперерабатывающих предприятий, элеваторов, ХПП, предприятий агро-техн. сервиса и др.	ООО «Зерно- вая ин- ду- стрия»	55 900
Агро- про- мыш- лен- ные фор- миро- вания	Производство, хранение, переработка, продажа зерна и продуктов его переработки, производственное и агросервисное обслуживание	Сельскохозяйственные предприятия различных организационно-правовых форм собственности, имеющие в своем составе подразделения по производству и переработке продукции, мощности по хранению зерна	ЗАО «Соля- ное» Черлак- ского района	23 654

1	2	3	4	5
Ассоциация, союзы, НП	Производство, хранение, переработка, координация деятельности, регулирование внутренних ценовых, ресурсных и других экономических отношений, организация подготовки и переподготовки кадров, проведение маркетинговых исследований, конференций, информационно-консультационное обслуживание, содействие распространению новой техники, передовых технологий	Некоммерческие организации, объединяющие на основе многосторонних договоров сельхозтоваропроизводителей, элеваторы, ХПП, перерабатывающие, агросервисные предприятия	НП «Омское зерно»	160 000

Зерновая компания – это единое агропромышленное предприятие с входящими в него структурными подразделениями. Единый орган управляет финансами, производством, маркетингом. Интеграция обеспечивает качество менеджмента, централизацию функций, позволяет оптимизировать налоговую базу. В настоящее время на Омском рынке функционируют такие крупные зерновые компании, как ООО «Зерновая индустрия», ЗАО «Евросервис-Иртыш», ОАО «Западно-Сибирская хлебная компания».

Агропромышленные предприятия имеют в своем составе подразделения по производству и переработке продукции, мощности для хранения зерна. Они созданы в процессе постприватизационной реструктуризации на базе сельскохозяйственных предприятий, являются акционерами сервисных и перерабатывающих предприятий. Типичные представители: ЗАО «Соляное», ЗАО «Нива», ОАО «Большереченский ХПП» и др.

Следовательно, предложенные модели, в зависимости от местных условий и состояния правовой базы, способны играть роль экономического интегратора крупных участников воспроизводства сельскохозяйственной продукции, позволяют эффективно решать актуальные задачи регионального АПК по следующим направлениям: координация рыночной деятельности, производственное, финансовое, информационно-консультационное и правовое обслуживание, снижение риска, реализация других инфраструктурных функций.

Однако в приведенную схему не «вписываются» самостоятельные предприятия зернопроизводителей малых и средних форм, которые в настоящее время на рынке занимают довольно невыгодное положение.

ние, так как не могут заниматься квалифицированным маркетингом, самостоятельно выполнять обменные, производственные, обслуживающие функции. Они не могут получить льготный кредит, у них нет современных условий для хранения зерна, в силу чего основная масса зерна продается сразу же после уборки урожая по низким ценам или обменивается по бартеру за ГСМ. Вместе с тем элеваторы и ХПП, имея хорошую материально-техническую базу, нередко используют свои мощности лишь наполовину (не в последнюю очередь из-за вышеописанного поведения сельских товаропроизводителей).

Ранее мы уже говорили, что мировой опыт и разработки отечественных ученых-аграриев свидетельствуют о том, что для стабилизации всего зернового производства, повышения конкурентоспособности конечной продукции наиболее быстрым и экономически доступным путем является переход от обычного канала распределения зерна к горизонтальным и вертикальным интегрированным маркетинговым системам. Примером последних являются вышеописанные модели крупных агроформирований.

Глава 5. Интеграция в региональном АПК

Интегрированные формирования

В настоящее время ситуацию на рынке производственных услуг можно оценить как критическую. С одной стороны, участники агропромышленного производства дезинтегрированы и в условиях низкой платежеспособности не могут самостоятельно сформировать инфраструктуру рынка услуг; с другой – органы государственного управления АПК не способны активно влиять на экономическое поведение и отношения перерабатывающих и агросервисных предприятий с непосредственными товаропроизводителями.

Основной задачей государственного регулирования экономики в этих условиях является воздействие на рыночные механизмы, которые обеспечивали бы стимулирование производства и рост производительности труда. Такие меры крайне необходимы как по отношению к рынку материально-технических ресурсов, так и к агросервисным услугам.

Изучение институциональных условий функционирования, оценка развитости инфраструктуры позволяют нам, в соответствии с предложенной концепцией, рассмотреть перспективные модели развития

инфраструктуры материально-технического обеспечения регионального АПК:

- крупные интегрированные сельскохозяйственные организации, имеющие собственные ремонтные предприятия, МТС, мастерские и машинные дворы, самостоятельно осуществляют основной объем работ по текущему ремонту и техническому обслуживанию машин;

- предприятия по капитальному ремонту тракторных и комбайновых двигателей, агрегатов, создаваемые, как правило, по одному в каждой природно-экономической зоне, в районах – специализированные мастерские по ремонту шасси гусеничных и колесных тракторов, зерноуборочных комбайнов;

- некоммерческое партнерство по агрохимическому обслуживанию;

- предприятия малых форм (КФХ, личные подсобные хозяйства и др.), не имеющие собственной ремонтной базы, передающие технику ремонтно-техническим предприятиям на полное техническое обслуживание и ремонт;

- крупные КФХ с прогрессивными земледельческими технологиями, комплектуемые по прямым связям техникой иностранного производства, с глубокой переработкой продукции, выходом на внешний рынок;

- кооперативные маркетинговые формирования на рынке услуг в зернопродуктовом подкомплексе, в сфере деятельности крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств.

В Омском регионе развитие крупных интегрированных систем, функционирующих в режиме рыночных отношений, происходит с участием внешних и внутренних источников инвестирования путём формирования агрофирм. К числу таких систем относится ЗАО «Агрофирма Кормиловское», учредителем которой являются ООО «Евросервис» (г. Санкт-Петербург).

«Агрофирма Кормиловское» создана в 2001 г. В агропромышленном секторе Омской области производственная и коммерческая деятельность компании сосредоточена на следующих направлениях:

- создание совместных предприятий с сельхозтоваропроизводителями как путём приобретения акций в акционерных обществах, так и долевого участия в предприятиях другой правовой формы;

- приобретение в собственность имущественных комплексов и создание на их базе дочерних предприятий.

Таблица 11

Реализация инфраструктурных функций в составе корпорации ООО «Евросервис-Омск»

Организация	Функции								
	Обменные			Производственные				Обслуживающие	
	Покупка материально-технич. ресурсов	Продажа зерна и продуктов его переработки	Координация рыночной деятельности	Хранение	Транспортировка	Переработка	Производственное и агросервисное обслуживание	Финансовое	Информ.-консульт.
ООО «Евросервис», г. Санкт-Петербург		+	+	+	+	+		+	
ОАО «Кормиловский КХП»		+	+	+	+	+		+	
ЗАО «Агрофирма Кормиловское»	+	+	+					+	+
ЗАО МТС «Кормиловское»	+			+	+		+		+
ООО «Калачинский молочный комбинат»				+					
Ивановский КХП			+	+	+	+			
ЗАО «Марьяновский КХП»				+	+	+			

Стратегия участия компании на агарном рынке Омской области заключается в:

- создании собственных МТС и дилерской сети;
- создании крупной оптовой компании;
- производстве, хранении и переработке зерна в конечную продукцию;
- закупе и продаже зерна и муки;
- производстве хлебобулочных и макаронных изделий;
- оказании услуг техникой по обработке земель, сбору урожая;
- торгово-закупочной деятельности на рынке продуктов питания;
- снабженческо-сбытовой деятельности в сфере обслуживания сельхозпроизводителей (поставка ГСМ, запчастей, сельхозтехники, минеральных удобрений, ядохимикатов и др.).

Рассмотрев и проанализировав программу развития зерновой компании ЗАО «Агрофирма Кормиловское», можно убедиться, что крупные интегрированные формирования выполняют большинство инфраструктурных маркетинговых функций внутри своих организационных форм. Из данных табл. 11 видно, что обменные функции реализуются в основном самой зерновой компанией, районными филиалами снабженческо-сбытовых организаций, а также сельхозорганизациями, вошедшими в состав агрофирмы.

Производственные функции реализуются в основном элеваторами, хлебоприемными предприятиями, входящими в состав агрофирмы. Производственное и агросервисное обслуживание производится на машинно-технологической станции. Обслуживающие функции в основном реализуются инвестиционной компанией и ООО «Евросервис». Выручка в 2003 г. от реализации продукции и услуг превысила 166 млн. руб. Доходы полностью покрыли затраты. Отчисления в областную и местный бюджеты Омской области составили 6,6 млн руб.

В табл. 12 приводятся ключевые параметры бюджета МТС «Кормиловское» за 2003 г. Около 60% объема услуг МТС оказала хозяйствам, входящим в агрофирму. За год фирма инвестировала на цели приобретения техники для МТС на сумму 12,5 млн руб.

Таблица 12

Ключевые параметры бюджета ЗАО МТС «Кормиловское» за 2003 г., млн руб.

Статья	Сумма
1	2
Доходы	
Реализация услуг (без НДС), в т.ч.	15,4
перевозка грузов	6,4
механизированные работы, в т.ч.	5,5
услуги тракторов	2,5
услуги комбайнов	3,0

1	2
Услуги по ремонту техники, в т.ч.:	3,5
реализация запасных частей для ремонта	2,4
ремонтные работы	1,0
Прочие доходы	0,1
Расходы, всего	15,0
Из них:	
амортизационные отчисления	1,2
заработная плата с отчислениями	5,8
материальные затраты	7,0
услуги сторонних организаций	0,7
проценты за пользование кредитом	0,03
налоговые платежи	0,265
Валовая прибыль до налогообложения	0,34
Чистая прибыль (после уплаты налога на прибыль)	0,26
Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия	0,16

Примером, иллюстрирующим возможности развития рыночной инфраструктуры в составе крупных интеграционных систем в Омском регионе, является деятельность ОАО «Омский бекон», ЗАО «Евросервис-Иртыш». Что же касается самостоятельных агропромышленных формирований и предприятий малых форм, то они получают услуги на рынке, вне сферы интеграции.

«Продуктовые цепочки» на рынке

Что касается потребностей участников в услугах учреждений инфраструктуры, то они определяются вовлеченностью участников рынка в экономические структуры и уровнем кооперирования. Это в свою очередь определяется типом «продуктовой цепочки» и потребностью участников в услугах учреждений инфраструктуры. В результате реформ и различных преобразований в Омском регионе сложилось несколько производственных систем по типам продуктовой цепочки.

Нами выделено три основных типа вовлеченности товаропроизводителей в интеграционные системы:

- крупные производственно-маркетинговые интеграционные системы, имеющие свою инфраструктуру;
- самостоятельные крупные производители аграрной продукции;
- предприятия малых форм (небольшие товарищества, кооперативы и крестьянские хозяйства).

Концептуальная модель развития рынка услуг должна иметь различную конфигурацию. Можно выделить четыре их основных типа. Признак деления – тип «продуктовой цепочки», уровень вовлеченно-

сти в интеграционные процессы, интенсивность сельскохозяйственного производства (табл.13). Примером первого типа являются финансово-промышленные группы (ФПГ) и крупные корпорации. С целью улучшения положения производителей и переработчиков сельскохозяйственной продукции на товарном рынке, защиты их экономических интересов отношения должны строиться по технологической цепи: товаропроизводитель – элеватор – мелькомбинат – хлебозавод. Заказ на зерно формируется от хлебозавода, который наиболее точно владеет параметрами рынка. Затем заказ формируется в обратном направлении, когда оптовик заключает соглашения с производителями с учетом интересов всех участников цепочки.

ОАО «Омский бекон» представляет собой пример крупной интегрированной структуры, в которую вошли: свиноводческий комплекс, Лузинский комбикормовый завод, сеть фирменных магазинов. ОАО имеет различные формы связи (аренда, участие) с сельскими товаропроизводителями различных организационно-правовых форм.

Деятельность предприятий, входящих в интегрированные формирования, координируется, а большинство инфраструктурных услуг выполняется предприятиями, входящими в их собственную систему. Среди таких услуг: хранение, переработка, транспортировка, маркетинг, информация, финансирование и др. Зерно, производимое на сельскохозяйственном предприятии, поступает на элеватор, затем либо формируется в крупную оптовую партию для продажи, либо направляется для переработки на муку. Затем мука и крупы идут на выпечку хлеба или на дальнейшую переработку. Часть муки и круп реализуется через оптовую и розничную сеть.

Второй тип хозяйств – самостоятельные крупные производители зерна, мяса, молока, картофеля, овощей – хозяйства, которые, не будучи непосредственно вовлеченными в состав крупных интегрированных систем, взаимодействуют с корпоративными структурами с целью получения ресурсов под обязательство поставки продукции. Однако нередко эти отношения строятся на долговременной и неправомерной основе.

Третий тип хозяйств – небольшие предприятия, не вовлеченные в интеграционный процесс. Это хозяйственные товарищества, производственные кооперативы и крестьянские (фермерские) хозяйства. В своем большинстве хозяйства второго и третьего типов не имеют достаточных ресурсов для осуществления расширенного воспроизводства, несут потери от монополистической экспансии крупных корпоративных структур.

**Материально-техническое обеспечение
сельскохозяйственных производителей**

Возможности материально-технического обеспечения по видам рынков и типам аг-роформирований	Тип организации, продуктовая цепочка			
	Крупные производственно-маркетин- говые интеграционные системы, имеющие свою инфраструктуру. Цепочка: «товаропроизводитель – элеватор – мелькомбинат – хлебозавод»	Самостоятельные крупные произво- дители аграрной продукции. Цепочка: «товаропроизводитель – элеватор»	Предприятия малых форм (небольшие товарищества, кооперативы и крестьян- ские, личные подсобные хозяйства). Цепочка: «товаропроизводитель – посредник»	Крупные КФХ, комплектующиеся техникой иностранного производства с глубокой переработкой продукции, выходом на внешний рынок. Цепочка: «товаропроизводитель – собственная мельница – потребитель муки»
Мировой	+			+
Россия, СНГ	+			+
Региональный	+	+		
Лизинг	+	+	+	+
Межрайонный		+		
Районный		+	+	
Рынок поддер- жанной техники		+	+	
Услуги мелких мастерских			+	
Инфраструктура интегрированных систем, сельско- хозяйственных организаций	+	+	+	

При реализации продукции эти хозяйства вынуждены искать посредников, которые, имея собственную выгоду, способствуют удовлетворению интересов сельхозпроизводителей путем ускорения продвижения продукции к потребителю, достижения экономии на трансакционных издержках, благодаря тому, что производитель зерна заключает одно соглашение с посредником, а не с каждым соб-

ственным услуг и ресурсов: транспорт, хранение, страхование, кредиты, сертификации зерна и т.д.

Мы систематизировали организации обслуживающей инфраструктуры АПК Омской области (табл. 13). При формировании сети организаций нами предложено распределение их по уровням и типам обслуживаемых хозяйств, решаемых ими задач.

Крупные торговые системы представлены базами снабжения ОАО «Карбышевское», ЗАО «Енисей-сервис», ОАО «Сибирская». Эти системы имеют, наряду с торгово-ремонтными мощностями в г. Омске, сеть магазинов, филиалов и торговых представительств в количестве около 60 ед. Кроме того, сеть организаций обслуживающей инфраструктуры включает в себя 15 МТС, 8 предприятий технического сервиса, 2 ремонтных завода. Подготовка механизаторов ведется в 32 учреждениях начальной подготовки кадров. Кадры среднего звена обучаются в двух средних профессиональных учреждениях. Два вуза ведут подготовку инженерно-технических работников высшей квалификации.

Интеграционная модель по типу ассоциации

Эта модель реализуется в условиях, когда заключается многостороннее соглашение сельских товаропроизводителей, других потребителей услуг и агросервисных предприятий о взаимоприемлемом ограничении во взаимоотношении между собой производственной и коммерческой самостоятельности. Особенно актуально иметь в масштабах района сервисную структуру для субъектов малого предпринимательства: крестьянских (фермерских) хозяйств и ЛПХ.

Организационно-правовая форма такого союза по Российскому законодательству – ассоциация. Участниками ассоциации могут быть сельские товаропроизводители, перерабатывающие и обслуживающие предприятия, оптовые рынки, торговые организации, т. е. все, кто задействован в воспроизводстве сельскохозяйственной продукции – от поставки исходных материалов до ее реализации.

Для успешной деятельности ассоциации необходимо:

- определить и отрегулировать внутренние ресурсные, ценовые, ассортиментные пропорции;
- создать резервный фонд для экономической поддержки нуждающихся, инвестирование совместных проектов (за счет отчислений из прибыли по определенным нормативам);
- установить материальную ответственность участников соглашения за невыполнение взятых обязательств и нанесенный партнерам ущерб с внесением штрафа в резервный фонд.

Предметом соглашения является установление квот и объемов услуг, оказываемых ремонтными предприятиями, МТС, агрохимическими, транспортными и другими структурами, входящими в ассоциацию. Объектом регулирования является порядок нормирования, установления и регулирования тарифов, управление качеством обслуживания и др.

В качестве «идеальных» условий для создания такой модели было бы выделение районного АПК в единый организационно-управленческий и технологический комплекс. Это значительно облегчило бы создание ассоциационных форм. В таком случае местные органы управления АПК через своих специалистов могли бы входить в состав органов управления ассоциаций. Ведущая роль муниципальных органов управления АПК очевидна, так как через них возможна государственная поддержка и координация на всех стадиях создания и функционирования ассоциаций.

Применительно к рынку производственных услуг отделения Сельхозтехники, имевшиеся в районах, пригодны для реализации интеграционной модели такого рода. Создание в масштабах района ассоциации сельскохозяйственных товаропроизводителей и агросервисного предприятия позволит организовать оказание услуг по направлениям:

- помощь сельскохозяйственным производителям в выполнении трудоемких и сложных работ;
- предоставление техники в прокат и аренду;
- проведение ремонта и оперативного сервиса по заявкам пользователей техники;
- выполнение сложных видов технического обслуживания и ресурсного диагностирования;
- обучение и повышение квалификации механизаторов и ремонтников;
- маркетинговые исследования в части потребности хозяйств в технике и других ресурсах;
- оказание консультационных услуг.

Ассоциационная модель интеграции позволит расширить круг участников. Создание ассоциации обеспечит скоординированную работу инфраструктурных подразделений, а входящие в нее предприятия не потеряют своей организационно-хозяйственной самостоятельности и статуса физического либо юридического лица.

Все вышеизложенное позволяет сделать выводы:

1. Интеграционные процессы являются важной формой углубления экономических реформ, создания рынка производственных услуг в

агропромышленном комплексе региона. Ведущая роль в развитии интеграции принадлежит региональным органам государственного управления АПК.

2. Предложенные модели способны выполнять роль экономического интегратора всех участников воспроизводства сельскохозяйственной продукции, позволяют эффективно решать актуальные задачи регионального АПК по следующим направлениям:

а) устранение противоречий в экономических интересах предприятий по производству, материально-техническому снабжению, ремонтно-техническому, агрохимическому, транспортному и другим видам производственного обслуживания сельскохозяйственных предприятий, крестьянских хозяйств, перерабатывающих предприятий;

б) сокращение потребностей, ускорение оборачиваемости средств, окупаемость капитальных вложений в развитие производственной базы, техническое перевооружение предприятий АПК;

в) осуществление справедливого распределения доходов от реализации конечной продукции между всеми участниками воспроизводственного процесса в АПК;

г) обеспечение устойчивого товарного обращения в условиях дефицита финансовых ресурсов;

д) привлечение средств как отечественных, так и внешних инвесторов и кредиторов;

е) обеспечение возврата средств государственного бюджета, полученных на возвратной основе на поддержку сельских товаропроизводителей.

3. Интеграционные процессы, осуществляемые по различным моделям, обеспечивают воспроизводственный процесс сельскохозяйственной продукции всеми видами услуг, которые в совокупности образуют рынок производственных услуг регионального АПК.

ГЛАВА 6. НОВЫЕ ФОРМИРОВАНИЯ НА РЫНКЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ УСЛУГ

Уборочно- транспортный комплекс завода - изготовителя комбайнов

В Акмолинской области Республики Казахстан начиная с 2000 г. ТОО «Агроцентр-Акмола «Техсервис» на базе МТС организовало уборочно-транспортный комплекс, в состав которого входят: ТОО «Агроцентр-Акмола Техсервис» (Атбасарская сельхозтехника); группа обеспечения и технического обслуживания; комбайновый парк (Дон-1500) – 90 ед.; группа механизаторов-комбайнеров. Районы, в которых работал комплекс, расположены в разных природно-климатических зонах. Разница в сроках уборки зерновых – 12–15 дн.

Для обеспечения своевременной уборки урожая в сельскохозяйственных предприятиях и эффективной эксплуатации комбайнов, отряды разделены на звенья (бригады) по 10 комбайнов в каждом. Они являются структурными подразделениями ТОО «Агроцентр-Акмола Техсервис», которое полностью обеспечивает и выполняет производственно-техническую эксплуатацию комбайнов.

Уборка проводится в 28 хозяйствах Акмолинской и Северо-Казахстанской областей. Организация работы отрядов в период уборки и окончательное рассредоточение их звеньев по хозяйствам зависит от реальной ситуации перед ее началом. При этом с целью достижения высокой эффективности использования зерноуборочных комбайнов учитывается территориальное расположение хозяйств и расстояние перемещения отрядов.

Первый – четвертый отряды по 10 комбайнов в каждом дислоцируются в г. Атбасар. В штате: начальник отряда, четыре бригадира (старшие в звене), группа мастеров наладчиков (на каждое звено – по 2 чел.). Пятый – седьмой отряды по 10 комбайнов в каждом дислоцируются в п. Веселое. В штате: 2 начальника отряда, 3 бригадира, группа мастеров-наладчиков. Восьмой и девятый отряды дислоцируются в п. Шортанды. В штате: начальник отряда, 2 бригадира, группа мастеров-наладчиков.

Транспортная техника для перевозки зерна с поля на ток осуществляется силами хозяйств. Общая численность персонала без механизаторов (комбайнеров) 30 чел. Механизированные отряды находятся в

подчинении районных отделений Атбасарского, Сандыктауского и Шортандинского районов.

1. Атбасарская сельхозтехника – ТОО «Агроцентр-Акмола Техсервис» – осуществляет техническое обслуживание механизированных отрядов. Ведет общий учет по наработке; объему выполненных работ; видов технического обслуживания. Поддерживает постоянный контакт с заводом-изготовителем. Имеет группу мастеров-наладчиков. Кроме того, ведется учет рабочего времени, бухгалтерский учет по всем отрядам.

2. В период уборки, в составе отрядов находятся группа мастеров-наладчиков (по 2 чел. в звене). Они должны быть оснащены автомобилями «техпомощь», сварочными агрегатами. В обязанности мастеров-наладчиков входит оказание помощи в проведении ТО-1, ТО-2 и устранение отказов. Кроме того, они ведут учет: наработки на отказ; виды и причины отказов; трудоемкость устранения отказов; время простоя комбайнов из-за отказа.

3. Начальники отрядов подчиняются директорам районных отделений. Они обязаны:

- вести учет выработки (на комбайн и по отряду);
- вести учет расхода ГСМ;
- вести учет объема выполненных работ по отряду;
- организовывать и направлять работу уборочного комплекса;
- организовывать перевозку зерна с поля на ток.

4. Количество механизаторов 180 чел. Режим работы: основной механизатор-комбайнер работает с 6–00 до 12–00 часов дня и с 18–00 до 24–00 часов вечера. С 12–00 до 18–00 работает помощник комбайнера. Таким образом, должна быть обеспечена непрерывная работа комбайнов.

Организация труда – двухсменная, с организацией питания, технического обслуживания и заправки ГСМ на рабочем месте (в полевых условиях). Введение учета, организация и оплата труда возлагается на начальника отряда, в его отсутствии – на мастеров – наладчиков. Учет ГСМ, расход запчастей и других ТМЦ ведется в хозяйствах с последующей передачей данных в бухгалтерию ТОО «Агроцентр-Акмола-Техсервис» для организации взаиморасчетов.

В обязанности сотрудников «Уборочного комплекса» входит:

- обеспечение технической готовности и сервис сельскохозяйственной техники (Атбасарская сельхозтехника);
- подбор и обучение механизаторов высокой квалификации (начальники отрядов, мастера-наладчики);

- своевременное и качественное выполнение заданий (начальники отрядов, бригадиры);
- обеспечение повышения производительности агрегатов (инженерно-экономический отдел);
- экономия ГСМ и затрат на запасные части за счет качества сервиса, соблюдение правил эксплуатации техники ТОО «Агроцентр-Акмола Техсервис».

Каждый комбайн «Дон-1500» в ТОО «Шортанды – Техсервис» за сезон убирал 698 га, в ТОО «Акмола-Сервис» – 611 га, что в 2 раза выше, чем по нормативу. В отдельных случаях выработка на один комбайн достигла 730–794 га за уборочный период (25 дн.).

Таким образом, объединение новых комбайнов в уборочно-транспортный комплекс повышает производительность труда и способствует сокращению срока уборки урожая.

Эксперимент - ОАО «Карбышевское»

В 2004 г. был создан уборочный комплекс численностью в 10 комбайнов «Енисей» для работы на уборке урожая в степной природно-экономической зоне Омской области. ОАО «Карбышевское» является дилером завода-изготовителя отечественных комбайнов «Енисей». Преследовалась цель: продемонстрировать эксплуатационные возможности комбайна. Техническое обслуживание производилось мастерами-наладчиками ОАО «Карбышевское». За сезон уборки 2004 г. выработка на комбайн превысила в 2,2 раза среднее значение этого показателя по хозяйствам области. Цена услуг была на уровне сложившейся на региональном рынке.

ГЛАВА 7. ВНЕШНИЕ И ВНУТРЕННИЕ ИНВЕСТИЦИИ НА АГРАРНОМ РЫНКЕ

Прогрессивная роль инвестора

Участие внешнего капитала в аграрной экономике возможно в двух основных формах: путем инвестирования и прямого кредитования.

Различие состоит в том, что прямое инвестирование имеет двойной эффект. С одной стороны – это источник капиталовложений в производство, с другой – ввоз технологий, ноу-хау, передовых методов менеджмента и маркетинга. Инвестиции способствуют более эффективной интеграции национальной экономики в мировое хозяйство.

Основными формами привлечения инвестиций в регионе являются долевое участие в создании совместных предприятий и создание предприятий зарубежных, полностью принадлежащих иностранным инвесторам.

Кроме того, прямые инвестиции имеют то преимущество, что не предполагают полного возврата вложенных средств в течение определенного времени вместе с процентами, которые в конечном счете могут повысить первоначальную сумму, а только выплату прибыли из них. Прибыль, полученная зарубежным партнером при наличии благоприятного инвестиционного климата может быть реинвестирована в экономику принимающей страны.

Импорт действующего иностранного капитала в отличие от банковских кредитов не ведет к образованию и росту внешней задолженности и, следовательно, не влияет прямо на увеличение отрицательного сальдо платежного баланса страны. В случае расширения экспортного потенциала и увеличения экспортных поставок за счет прямых инвестиций возможно погашение или уменьшение дефицита платежного баланса. Зарубежный участник совместного проекта, в отличие от банковского кредитора, непосредственно заинтересован в максимальной отдаче инвестированных средств, поэтому он стремится к росту эффективности производства, расширению его масштабов, обновлению производственного аппарата, повышению конкурентоспособности выпускаемой продукции.

Иностранный инвестор стремится к объединению усилий не только на стадии производства, но и в процессе исследования, проектно-конструкторской подготовки, маркетинга, что имеет положительный результат. Прямые инвестиции обеспечивают более глубокую интеграцию благодаря международной и научно-технической кооперации. И что особенно важно, при прямом инвестировании зарубежный партнер несет свою долю риска в использовании вложенных средств.

Изложенное выше позволяет заключить, что внешние инвестиции являются выгодной для региона формой участия капитала в подъеме экономики. Следовательно, любой опыт, включая и негативный, получаемый в процессе реализации инвестиционных программ, должен стать предметом научного анализа. Особенно актуально привлечение иностранного капитала в аграрный сектор экономики, где продолжают преобладать деструктивные процессы.

Инвесторы на региональном рынке

В настоящее время в отдельных регионах разрабатываются и реализуются проекты по усилению интеграции сельских товаропроизводителей с агросервисными предприятиями, отечественными и зарубежными инвесторами. В составе создаваемых систем формируется современная инфраструктура МТО, функционирующая в режиме рыночных отношений.

Таблица 14

Инвестиции в аграрную экономику Омской области по состоянию на 1 июля 2004 г.

Район	Число хозяйств	Всего с.-х. угодий, га	В т. ч. пашни	Площадь пашни в составе хозяйств, контролируемых инвесторами и кредиторами	Число хозяйств		Число*	
					ед.	%	инвесторов	кредиторов
1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Степная зона</i>								
Нововаршавский	10	116990	110338	32674	3	30	3	
Одесский	8	89103	86225					
Оконешниковский	6	110474	74110	8223	3	50	3	
Павлоградский	11	162647	156186	47187	3	27	2	2
Полтавский	12	207323	194951	168936	7	58		4
Русско-Полянский	14	195936	177459	109150	6	43	9	1
Таврический	16	126602	119949	100800	11	69	4	11
Черлакский	9	171588	136011	68567	4	44		1
Щербакульский	11	113669	105520	12739	2	18	2	
<i>Итого</i>	97	1294332	1160749	548276	39	40	23	19

Окончание табл. 14

1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Южная лесостепь</i>								
Азовский	8	81714	75779	19864	2	25		4
Исилькульский	9	160010	128808					
Калачинский	16	131144	111333	55599	8	50		2
Кормиловский	9	65314	60098	60185	9	100	8	
Любинский	16	142075	99553	47369	8	50		7
Марьяновский	9	85630	76548	7409	1	11	1	
Москаленский	14	145602	114544	59981	7	50	4	
Омский	28	199308	170022	633	1	4		2
<i>Итого</i>	109	1010797	836685	251040	36	35	13	15
<i>Северная лесостепь</i>								
Большереченский	10	116796	51464	83654	2	20	1	1
Горьковский	13	151206	97819	42356	5	38	1	13
Колосовский	13	85698	29883	28005	8	62		10
Крутинский	10	160770	63718	6350	1	10	1	
Муромцевский	22	129248	71288					
Называевский	11	95655	33723	40998	12	109	6	2
Нижнеомский	13	157792	92374	37074	4	31		1
Саргатский	14	126041	64795	13826	2	14		2
Тюкалинский	15	130893	70740					
<i>Итого</i>	121	1154099	575804	252263	34	28	9	29
<i>Северная зона</i>								
Большеуковский	9	36334	16864					
Седельниковский	11	48590	37909					
Знаменский	13	23447	11555		1	8		1
Тарский	16	87152	47059					
Тевризский	9	38349	19307					
Усть-Ишимский	10	36492	22896					
<i>Итого</i>	68	270394	155590		1	1		1
<i>Всего</i>	395	3729622	2728828	1051579	110	28	45	64

*Отдельные из них осуществляют инвестирование и кредитование предприятий в нескольких районах различных природно-экономических зон региона.

Анализ хозяйствующих субъектов и финансовых институтов, участвующих в инвестировании АПК региона (табл.14), свидетельствуют о том, что общая их численность превышает 40. Под контролем инвесторов напрямую находится около 15% пашни. В целом же инвесторы и кредиторы контролируют хозяйственно-финансовые процессы в хозяйствах, занимающих удельный вес около 40% от общей площади пашни в регионе. В составе создаваемых систем формируется современная инфраструктура МТО, функционирующая в режиме рыночных отношений.

ГЛАВА 8. ИНФРАСТРУКТУРА ПРОИЗВОДСТВЕННО-ТЕХНИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АПК

Рыночные институты в сфере производственных услуг

Научно-технический уровень и затратные составляющие производства во многом определяются состоянием системы материально-технического и научного обеспечения агропромышленного комплекса, инфраструктуры рынка услуг. В процессе разгосударствления значительная часть ремонтных мастерских хозяйств и пунктов технического обслуживания выведены из строя. Большинство хозяйств перешло на самостоятельный ремонт техники и оборудования, что привело к утере технического и кадрового потенциала специализированных служб, вызвало преждевременный выход техники из строя, удорожание ее содержания. Наличие сервисных предприятий в Омской области представлено в табл. 15.

Таблица 15

Наличие сервисных предприятий в Омской области на начало 2004 г.

Предприятие	Число предприятий
Ремонтно-технические предприятия	8
Машинно-технологические станции	9
Базы снабжения	3
Филиалы баз снабжения	74
Ремонтно-технические мастерские хозяйств	495
Пункты технического обслуживания	30
Гаражи для тракторов	340
Гаражи для автомобилей	350
Нефтебазы	495

Материально-техническое обеспечение и сфера услуг определяют более половины всех издержек в сельском хозяйстве. По нашим исследованиям, материальные издержки в структуре затрат на производство в земледелии по природно-экономическим зонам региона за 2003 г. составляли 61,6–68,9%, в том числе ГСМ – 7,7–15,4%, электроэнергия – 2,9–4,0%, запасные части, материалы и услуги – 14,4–20,7%.

Из данных табл. 16 видно, что структура издержек в зависимости от природно-экономических условий, структуры производства, интенсивности ведения хозяйства различная. Расчленение крупных сельскохозяйственных и обслуживающих предприятий, состояние экономики многих предприятий привели к «сужению» рынка услуг,

парализовали систему материально-технического и научного обеспечения сельскохозяйственного производства, привели к кризису подавляющее количество сельских товаропроизводителей.

Таблица 16

Структура затрат на основное производство за 2003 г., %

Район	Затраты на оплату труда с отчислениями	Материальные затраты						Амортизация основ- ных средств	Прочие затраты
		Все го	В том числе						
			семена в расте- ниеводстве	корма в живот- новодстве	нефтепродукты	электроэнергия	запасные части, материалы и услуги		
Степная зона	23,5	61,6	12,9	42,5	13,1	2,9	20,1	4,9	7,9
Южная лесостепная зона	18,8	68,9	11,1	49,0	7,7	4,0	20,7	3,6	4,9
Северная лесостепь	21,0	67,3	15,5	43,1	15,3	3,0	18,1	6,5	3,3
Северная зона	20,0	65,5	19,0	41,9	15,4	3,0	14,4	10,6	1,8
Омская область	19,9	66,7	12,8	47,5	10,1	3,5	19,3	4,4	5,9

Что касается потребностей участников в услугах учреждений инфраструктуры МТО, то они определяются вовлеченностью участников рынка в экономические структуры и уровнем кооперирования, что в свою очередь определяется типом «продуктовой цепочки» и потребностью участников в услугах учреждений инфраструктуры. Ниже приводятся данные об имеющейся в регионе сети организаций и состоянии развития основных институтов инфраструктуры рынка услуг в АПК Омской области.

Как видно из табл. 17, институты рынка услуг представлены снабженческими организациями и их филиалами (54), ремонтными мастерскими сельхозорганизаций (382), МТС (15), предприятиями технического сервиса (8), ремонтными заводами (2), учреждениями по подготовке механизаторов в учреждениях НПО (32), учреждениями среднего и высшего профессионального образования (6). Общее количество основных подразделений институтов инфраструктуры составило 512.

Таблица 17

**Сеть основных организаций обслуживающей инфраструктуры по природно-экономическим зонам
Омской области по состоянию на 1 января 2004 г.**

Район	Базы снабжения			Ремонтные ма- стерские с.-х. организаций	Прочие организации	МТС	Предприятия технического сервиса	Ремонтные за- воды	Подготовка ме- ханизаторов в учреждениях НПО	Подготовка кадров в сред- них профессио- нальных учре- ждениях	Подготовка ИТР в вузах	Всего организа- ций инфра- структуры МТО АПК
	ОАО Кар- бышевское	ЗАО Енисей- Сервис	ОАО Сибир- ская									
Степная зона												
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Нововаршавский	1		1	8				1	1			12
Одесский	1		1	10		1			1			14
Оконешниковский	1	1	1	7		1			1			12
Павлоградский	1	1	1	10		1			1			15
Полтавский	1	1	1	8					1			12
Русско- Полянский	1	1	1	10		1	1		1			16
Таврический	1	1	1	12		1	1	1	1			19
Черлакский	1	1	1	10			1		1			15
Щербакульский	1			11		1	1		1			15
Южная лесостепная зона												
Азовский				9					1			10
Исилькульский	1	1	1	11		1	1		1			17
Калачинский	1		1	16		1	1		1			21
Кормиловский		1	1	14			1		1			18
Любинский	1		1	16			1		1			20
Марьяновский			1	9					1			11
Москаленский	1		1	11					1			14
Омский				28		1			1	1		21

Окончание табл. 17

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
<i>Северная лесостепная зона</i>												
Большереченский	1	1	1	11		1			1			16
Горьковский	1			11					1			13
Колосовский	1			10		1			1			13
Крутинский	1			10					1			12
Муромцевский	1	1		18					1			21
Называевский	1			15					1			17
Нижнеомский	1		1	11		1			1			15
Саргатский	1	1		13					1			16
Тюкалинский	1		1	17		1			1	1		22
<i>Северная зона</i>												
Большеуковский	1			8					1			10
Знаменский	1	1		8		1			1			12
Седельников-ский	1	1		11					1			14
Тарский	1	1		16		1			1	1	1	22
Тевризский	1		1	14					1			17
Усть-Ишимский	1			9					1			11
г. Омск	Головная организация	ОАО «Семиреченская база снабжения», ООО «Енисей-экспорт»	Головная организация	1	ОАО «Омскдизель», «СибАгроКомплекс»					1	1	8
<i>Всего</i>	29	16	19	382	2	15	8	2	32	4	2	512

Данные табл. 17 свидетельствуют о том, что инфраструктура рынка услуг еще не сложилась. Неразвитыми ее звеньями являются: оказание производственных услуг, прокат и лизинг техники, изучение и информационно-коммерческое обеспечение участников рынка, сервисное обслуживание находящейся у товаропроизводителей техники; кооперация по использованию дорогостоящей техники, оборудования и совместного использования мощностей ремонтных мастерских и др.

Техническое переоснащение ремонтной базы находится на недостаточном уровне. Существовавшая ранее централизованная система используется в настоящее время лишь на 15–20%. Сельскохозяйственные товаропроизводители лишились значительной части инфраструктуры снабжения и ремонтно-технического обслуживания. Из имевшейся на начало реформ производственной базы системы «Россельхозтехника» к началу 2004 г. сохранилось лишь около 15–20% мощностей.

Важную роль в техническом переоснащении сферы услуг призвано сыграть государство. Наиболее приемлемой формой в этом деле является наращивание лизинговых фондов. При этом позитивно смогут повлиять на этот процесс коммерческие банки. В табл. 18 приводятся данные о техническом перевооружении сельскохозяйственных организаций за счет пополнения парка машин путем реализации лизинговых схем. Согласно данным Министерства сельского хозяйства и продовольствия Омской области, количество тракторов, комбайнов, сеялок, автотранспорта, полученных сельскохозяйственными организациями по лизингу, с каждым годом увеличивается.

Таблица 18

Объем поставок технических средств по лизингу *

Технические средства	1998 г.		1999 г.		2000 г.		2002 г.		2003 г.	
	Число, шт.	Стоимость, тыс. руб.	Число, шт.	Стоимость, тыс. руб.	Число, шт.	Стоимость, тыс. руб.	Число, шт.	Стоимость, тыс. руб.	Число, шт.	Стоимость, тыс. руб.
Тракторы	33	7888	17	4862	40	15733	26	420	30	440
Комбайны	151	43340	104	63508	178	146387	159	1500	103	1900
Сеялки	23	1888	36	3583	—	—	—	—	—	—
<i>Итого</i>	207	53116	157	71953	218	162120	185	1920	133	2340

* Источник: Министерство сельского хозяйства и продовольствия Омской области.

В последнее время, наряду с ОАО «Карбышевское», продвижением лизинговых услуг в Омской области занимается банк «Менатеп СПб», который приобретает для клиента оборудование, а тот в свою очередь в течение 2–3 лет рассчитывается с банком. Интенсивное развитие фермерских, кооперативных и других форм хозяйствования приводит к резкому рассредоточению парка техники. Это вызывает необходимость создания эффективной системы технического сервиса в отраслях АПК. Функции и задачи сферы сервисного обслуживания меняются по мере становления системы фирменного обслуживания. На этапе перехода к такому обслуживанию первоочередной задачей является обеспечение владельцев техники запасными частями, узлами и агрегатами (в том числе за счет восстановленных изделий) и качественное и своевременное проведение техобслуживания и ремонта техники.

Изложенное выше позволяет утверждать, что на современном этапе реформирования АПК в его первой сфере продолжается разрушение потенциала, не реализуется главная задача – обеспечивать формирование материально-технической базы сельского хозяйства, снабжать своей продукцией как товаропроизводителей, так и потребности других сфер АПК. Однако в настоящее время, на наш взгляд, особенно важно создание целостной системы производственного и научно-технического обслуживания сельских товаропроизводителей. Она должна реально ориентироваться на потребителя и вместе с тем быть конкурентоспособной, чтобы сельские предприятия имели возможность наиболее выгодно решать свои проблемы материально-технического обеспечения.

Развитие сети МТС Одной из прогрессивных форм в сфере производственных услуг являются машинно-технологические станции (МТС), которые в последние годы начали широко создаваться в России. Этому способствовали обстоятельства, суть которых состоит в том, что в Омской области за период с 2000 по 2004 г. количество сельскохозяйственной техники у субъектов всех категорий хозяйств уменьшилось по тракторам на 12,6 % , по зерноуборочным комбайнам на 11,9% (рис. 1).

В данных условиях актуальной проблемой является рациональное использование имеющейся и вновь поступающей техники, одним из решения которой может стать создание машинно-технологических станций (МТС). МТС стали восстанавливаться с 1996 года после выхода Указа Президента РФ от 10.09.96 г. № 1341 «О мерах по разви-

тию сети машинно-технологических станций для обслуживания сельскохозяйственных товаропроизводителей».



Рис. 1. Динамика количества тракторов и зерноуборочных комбайнов по всем категориям хозяйств Омской области за 2000–2003 гг.

В Омской области, начиная с 1997 г., было создано 15 МТС. Непосредственное участие в создании вышеуказанных предприятий приняла администрация области (табл. 19). Согласно постановлению главы администрации (губернатора) Омской области от 29.09.97, №420-п «Об укреплении материально-технической базы машинно-технологических станций (МТС)» в течение 1997–1998 гг. МТС было передано безвозмездно 64 трактора различных марок, 5 зерноуборочных комбайнов и другая сельскохозяйственная техника.

В связи с тем, что значительная часть собственности МТС принадлежит Правительству области и муниципальным образованиям (табл. 19), нам представляется необходимым создать систему регулирования деятельности МТС.

Как показывает ретроспективный анализ, первые три года МТС, призванные оказывать услуги, исполняли свое назначение. Работы производились в слабых хозяйствах, где расчеты за оказание услуг практически не велись, тем самым была изначально подорвана экономика нарождающихся предприятий. Кроме того, экономическая ситуация усугублялась по причине оплаты высоких налогов, поскольку до сих пор не принят закон об МТС, где одним из положений должен быть определен статус МТС как сельскохозяйственного предприятия.

**Участие областной и районных администраций Омской области,
других хозяйствующих субъектов в собственности машинно-
технологических станций (по состоянию на 1 января 2004 г.)**

Наименование МТС, организационно- правовая форма	Устав- ный ка- питал, тыс. руб.	Доля Правительства области		Доля муни- ципальных образований		Прочие организации	
		тыс. руб.	% к уст. кап.	тыс. руб.	% к уст. кап.	тыс. руб.	% к уст. кап.
1	2	3	4	5	6	7	8
Знаменская – ОАО	2389.7	1645.7	68.9	744.0	31.1		
Оконешниковская – ОАО	1774.3	1594.1	89.8	180.2	10.2		
Саргатская – ОАО, на балансе МТС – 2,7% акций на сум- му 132 тыс. руб.	4841.4	1608.8	33.2	140.6 .	2.9	3426.9, в т. ч.: ОАО «Саргатская сельхозтехни- ка – 688.4, ОАО «Ом- скоблресур- сы» – 2271.6	61.2 14.3 46.9
Большереченская – ОАО	2787.5	19,99.7	71.7	528.0	19.0	000 «Сель- хозтехника» –	9.3
Крутинская – ОАО	2630.9	1784.9	67.8			ОАО «Колос» (Агро- прпромхимия) 846	32.2
Тарская – ОАО	2995.6	2575.6	86.0	150.0	5.0	ОАО «Тара- мелиорация» – 270	9.0
Таврическая – ОАО	2262.0	1271.0	56.2			ОАО «Таври- ческагро- промхимия» – 991	43.8
Колосовская – ОАО	3430	1498.0	43.7	945	27.5	ОАО «Колосовская сельхозтех- ника» – 987.0	28.8
Калачинская – обл. гос. унитарное пре- дприятие	778.0	778.0	100.0				
Павлоградская – ЗАО	12895.3	2395.3	18.6			000 «Сельхоз- техника» – 10500	81.4

Окончание табл. 19

1	2	3	4	5	6	7	8
Русско-Полянская – ЗАО	8720.0	720.0	8.3			000 «Сельхозтехника» – 8000	91.7
Нижнеомская – обл. гос. унитарное предприятие	271.6	271.6	100.0				
Омская – муниципальное унитарное предприятие	4000.0				100.0		
Одесская – муниципальное унитарное предприятие	84.0				100.0		
Тюкалинская – ОАО	1880					ЧИФ «Маяк», физические лица	4.0 96.0

В настоящее время многие МТС арендуют земельные площади и занимаются производством зерна. Это в основном площади, которые слабые хозяйства сами не в состоянии обрабатывать. Кроме того, в земельный фонд создаваемых МТС во многих районах были включены пай населения.

В соответствии с налоговым законодательством под статус сельскохозяйственного предприятия МТС попадают только в том случае, если оказываемые ими услуги сельхозпредприятиям не превышают 30%. Фактически же они достигают в среднем 38–42% от общего дохода предприятий, в связи с чем МТС выплачивают налоги, как промышленные предприятия.

Отсутствие у МТС статуса сельхозтоваропроизводителя резко повышает стоимость единицы выполняемых работ и услуг, снижает платежеспособность хозяйств. Отсутствует льготное кредитование, что затрудняет приобретение ГСМ и запасных частей для восстановления изношенной техники. Значительное число МТС ищет пути повышения эффективности своей деятельности. Так, многие из них приобретают в собственность или арендуют земельные угодья. Эта практика активизировалась в последние два года, что дает возможность МТС выращивать, перерабатывать и реализовывать свою продукцию. Этот процесс позволяет, в какой-то мере повышать эффективность деятельности МТС, внедрять интенсивные технологии, решать вопросы оснащения техникой.

По ряду предприятий увеличился автотракторный парк. Наличие техники во всех МТС региона характеризуется данными табл. 20.

Таблица 20

Машинно-тракторный парк МТС Омской области

Техника	Число, ед.
Тракторы	127
Зерноуборочные комбайны	50
Комбайны кормоуборочные	1
Грузовые автомобили	90
Прицепы	69
Почвообрабатывающие машины	162
Посевные машины	62
Машины для химической защиты	10
Прочие машины	26
Ремонтно-техническое оборудование	19
Прочее оборудование	18

В целом же, наметилась тенденция к сокращению машинного парка. В настоящее время МТС оказывают обширный спектр платных услуг:

- выполнение механизированных работ;
- предоставление техники во временное пользование (прокат);
- техническая эксплуатация машин и оборудования (техническое обслуживание, ремонт, хранение);
- организация материально-технического обеспечения для производственной и технической эксплуатации машин;
- проведение консультаций и обучение сельхозтоваропроизводителей.

Площадь земельных угодий, обслуживаемых МТС в 2001 г. составила 18734 га, а в 2002 г. – 45304 га (увеличилась на 26570 га, или на 58,6 %); среднесписочная численность работающих в МТС в 2002 г. – 432 чел. (практически не изменилась по сравнению с этим показателем в 2001 г. – 433 чел.); площадь арендованной пашни в 2002 г. – 15552 га.

Конкретный состав оказываемых услуг различен. Большинство МТС выполняют услуги, связанные с полевыми, транспортными работами, химической защитой растений. Перечень работ включает в себя вспашку, культивацию, междурядную обработку пропашных культур, лушение, боронование, посев, внесение органических удоб-

рений, уборку зерновых культур, заготовку кормов, транспортные работы, химическую защиту растений.

Таблица 21

**Объем работ, выполненных машинно-технологическими станциями
Омской области за 2002 г.**

Вид работы	Саргатская	Крутинская	Колосовская	Больше- реченская	Павлоградская	Тюкалинская	Калачинская	Русско- Полянская	Одесская	Всего
Вспашка, га	473	205	—	862	—	—	2985	—	—	4525
Сплошная культивация, га	—	360	1189	—	11125	1047	1719	5024	320	20784
Междурядная обработка, га	—	—	—	—	—	—	2250	—	—	2250
Дискование, га	—	1137	80	315	794	157	—	3500	—	5983
Боронование, га	320	1440	907	567	7250	1047	13276	5024	320	30151
Посев, га	325	1462	3111	293	4125	1047	6672	4500	320,2	21855
Внесение орга- нических удоб- рений, т/га	—	541	—	—	—	—	—	—	—	541
Уборка зерно- вых, т/га	78	1950	330	1947	11842	1000	12520	8706	1194	39567
Заготовка кор- мов, т/га	—	—	—	—	—	—	—	350	—	350
Транспортные работы, т·км	5511	—	—	—	—	75810	350000	250	—	3581571
Хим. защита растений, га	—	—	—	—	1000	—	19007	4500	—	24507

Предприятия, созданные на базе бывших районных предприятий, «Сельхозтехника» ведут обслуживание по широкому спектру материально-технического обеспечения товаропроизводителей. В табл. 21 приведены данные об объеме выполненных полевых работ заказчикам Омской области.

В настоящее время возможно обобщение процесса формирования характерных типов МТС. Последние создаются на базе бывших ремонтно-технологических предприятий (РТП), в составе интегриро-

ванных формирований; организовываются скооперировавшимися производителями.

Процесс создания МТС сопровождается трудностями, вызванными как отсутствием финансовых средств, так и недостаточным экономическим анализом их деятельности и низким уровнем менеджмента. Как показывают данные табл. 22, большинство предприятий убыточно.

Таблица 22

Финансовые результаты работы МТС по Омской области за 2000–2002 гг.*

Показатель	2000 г.	2001 г.	2002 г.
Выручка от реализации, тыс. руб.	33286,6	79237,4	59097,1
Прибыль (убыток), тыс. руб.	2311,5	4414	– 11388,6
Процент прибыли (убытка) от выручки	6,9	5,6	– 19,3
Число хозяйств, получающих прибыль	5	9	2
Число хозяйств, имеющих убыток	7	4	11

* Источник: Министерство сельского хозяйства и продовольствия Омской области.

Появилась объективная потребность в координации деятельности МТС на региональном уровне при решении проблем материально-технического обеспечения. Это вызвало необходимость развития акционерных формирований по материально-техническому обеспечению сельских товаропроизводителей в масштабах района.

Представляет интерес система производственного обслуживания товаропроизводителей, сложившаяся в ЗАО «Кормиловское», ОАО «Омский бекон» и др. Корпоративные формирования расширяют масштабы своей деятельности, охватывая влиянием МТС товаропроизводителей обширного региона. Для осуществления своих задач корпорация привлекает заемный капитал внешних промышленно-финансовых институтов.

ГЛАВА 9. СИСТЕМА АГРОХИМИЧЕСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ В РЕГИОНЕ

Структура и динамика последних лет

Важным звеном инфраструктуры производственного сервиса являются предприятия по агрохимическому обслуживанию. По состоянию на начало 2004 г. в регионе существует координирующая система по этому виду услуг (табл. 22, 23).

Одна из важнейших функций государственной службы защиты растений – осуществление контроля над фитосанитарной обстановкой на сельскохозяйственных угодьях, соблюдением регламентов хранения, транспортировки и применения пестицидов. Исходя из состояния фитосанитарной обстановки в области необходимо ежегодно обрабатывать от сорняков не менее 1 млн га.

Таблица 22

Анализ состояния агрохимической службы в Омской области за 1990–2003 гг.

Показатель	1990 г.	1995 г.	2000 г.	2003 г.
Число специализированных организаций, занятых агрохимическим обслуживанием	89	32	5	5
численность аппарата	748	168	40	35
основные функции	Агрохимическое обслуживание			
общая численность работающих	3939	1593	270	210
Наличие мат.-техн. средств:				
тракторы	968	319	68	53
автомобили	1538	430	75	58
спец. техника	405	360	45	35
наличие авиац. подразделений	—	—	—	—
Обрабатываемые площади, тыс. га, химзащита	101	76	8.5	15.3
Внесено мин. удобрений, тыс. т д. в.	110.5	5.5	0.9	1.55
Потребители услуг, %				
крупные предприятия	100	100	100	100

средние предприятия				
мелкие предприятия				

Таблица 23

**Объемы работ, выполненных специализированными организациями,
по агрохимическому обслуживанию**

Объемы выполненных работ	1990 г.	1995 г.	2000 г.	2003 г.
<i>Организации сельхозхимии</i>				
Вывозка органических удобрений, тыс. т	6373	300	10	13
Внесение орг. удобрений, тыс. т	3830	250	10	13
Внесение мин. удобрений, тыс. га	158	—	—	—
Культуртехнические работы, мелиоративная обработка на площади, тыс. га	19.3	10.5	1.7	2.8
Гипсование на площади, тыс. га	32.8	0.2	—	—
Известкование на площади, тыс. га	12.8	0.03	—	—
<i>Всего по области</i>				
Внесение орг. удобрений, тыс. т	7306	2291	1684	3095
Внесение мин. удобрений, тыс. га	1435.5	91,7	10,8	39,9

Перед началом весенне-полевых работ специалистами государственной службы защиты растений, совместно с комитетом госсанэпиднадзора, управлением природных ресурсов и охраны окружающей среды, проводятся проверки условий хранения, перевозки и применения средств защиты растений землепользователями всех видов собственности. По состоянию на 1 января 2002 г. в хозяйствах области имелось 189 складов для хранения пестицидов общей ёмкостью 4484 т, из них: 99 типовых – ёмкостью 3265 т и 90 приспособленных – ёмкостью 1219 т. Обеспеченность складами для хранения средств защиты растений в хозяйствах составляет 46%, а крестьянско-фермерские хозяйства их не имеют вообще.

С 1997 г. количество складов уменьшилось на 34 (1997 г. 223; 2002 г. – 189). За последние пять лет в области построен всего один склад – в СПК «Рыжковский».

В регионе функции оказания услуг поставки и внесения удобрений и ядохимикатов выполняют различные формы предприятий. Среди структур, специализирующихся на агрохимобслуживании, – частные мехотряды по внесению удобрений и химической обработке посевов;

торгово-посреднические фирмы, имеющие прямые связи с заводами-производителями удобрений в странах СНГ и дальнем зарубежье.

Некоммерческое партнерство по агрохимическому обслуживанию

Для реализации целевой установки об удвоении ВВП к 2010 г. необходимо осуществить программу химизации сельского хозяйства. Программа должна, с одной стороны, включать развитие специализированных структур, с другой – предусматривать

расширение объема работ сельскохозяйственных товаропроизводителей по внесению удобрений. Применительно к условиям Сибирского региона, задача формирования рынка агрохимических услуг может быть решена поэтапно. Один из путей – это создание единой интегрированной системы агротехнологического обслуживания, в том числе агрохимического, на основе интеграции деятельности научных, опытно-производственных, сервисных и дилерских организаций, заводов-производителей средств химизации и сельскохозяйственной техники, а также операторов на сельскохозяйственном рынке. В сущности система рынка агрохимических услуг приобретает черты, присущие странам с развитой рыночной экономикой.

Организационной формой интегрированной структуры может стать некоммерческое партнерство для решения основной стратегической цели – повышения производительности сельского хозяйства. Для этого целесообразно организовать в соответствии с Федеральным законом «О некоммерческих организациях» добровольные партнерства юридических лиц для решения вопросов, связанных с агрохимическим и технологическим обслуживанием сельскохозяйственного производства в соответствии с предлагаемой концепцией (в системе «финансирование – агротехнология – сервис – сбыт»).

Для Омской области региональное некоммерческое партнерство может иметь структуру, включающую в себя научные, опытно-производственные и сервисные организации с участием заводов-производителей, инвесторов, ассоциаций товаропроизводителей и других участников рынка агрохимических услуг.

Региональное некоммерческое партнерство по агрохимическому обслуживанию (далее НП), предлагаемое нами к созданию, должен координировать Совет. Эта интегрированная структура должна функционировать в следующих основных направлениях: разработка агротехнологий, включающих агрохимические адаптеры (модули); производственные испытания агротехнологии; передача инновационных агротехноло-

гий сельхозтоваропроизводителю; подтверждение соответствия агротехнологий установленным требованиям качества и безопасности в АПК (сертификация или декларирование), подготовка кадров (рис. 2).

Данный выше перечень функций должен координироваться специализированными структурами, среди которых: ФГУ «Центр агрохимической службы “Омский”», ФГУ «Станция агрохимической службы “Тарская”», СибНИИС, Омский СТАЗР, Сибирский филиал НИИ кукурузы, ФГОУ ВПО «Омский государственный аграрный университет». Кредитование и контроль за движением товарных и финансовых потоков будет осуществляться банком, членом некоммерческого партнерства (филиал Россельхозбанка).

Информационно-консультационное обслуживание всех участников НП будет выполнять Информационно-консультационная служба АПК Омской области, созданная при ОмГАУ. Непосредственным оказанием услуг по агрохимическому обслуживанию будут заниматься специализированные предприятия: ОАО «Таврическое Агрохимсервис», ООО «Калачинская МТС», ОАО «Любинский Агрохим», Нижнеомское ГУП МТС, ОАО «Саргатскагропромхимия»; МТС, выполняющие работы по агрохимическому обслуживанию, мелиорации. Функции обеспечения техникой и сырьем выполняют дилеры заводов поставщиков удобрений и ядохимикатов, заводов поставщиков специального оборудования, машин для внесения удобрений; базы снабжения техникой для выполнения агрохимических работ. В состав НП войдут организации, на территории которых расположены складские помещения (ЗАО «Иртышское» и др.). Важную роль в функционировании НП будут играть предприятия – потребители услуг: сельские товаропроизводители и их объединения, сельскохозяйственные организации, крестьянско-фермерские хозяйства, личные подсобные хозяйства.

В условиях Омской области применение удобрений необходимо рассматривать в первую очередь через использование потенциала парового поля и с учетом содержания в почве каждого конкретного поля элементов питания.

Мероприятия, позволяющие сохранять от разрушения гумусовый слой почвы, не решают проблемы отрицательного баланса питательных веществ в целом. Это невозможно решить без минеральных удобрений. Применение минеральных удобрений в современных условиях хозяйствования остается наиболее эффективным приемом сохранения плодородия почв и укрепления материально-финансовой базы хозяйств за счет повышения урожаев возделываемых культур [89].

При формировании системы институтов рынка агрохимических услуг мы исходили из сложившейся ситуации. В 2003 г. объем услуг в сфере деятельности сельскохозяйственных организаций по области характеризовался следующими данными: на приобретение и внесение

удобрений и ядохимикатов в растениеводстве затраты составили 53,5 млн руб.; на услуги сторонних организаций за работы по химизации почв, улучшение земель и т.п. – 67,9 млн руб., или 1,9% от общего объема затрат в растениеводстве; 44,1% агрохимических работ выполнены силами сельскохозяйственных организаций, остальные – сторонними организациями, на долю которых приходится 55,9% всех затрат на агрохимические работы и услуги, включая стоимость удобрений и ядохимикатов. Всего затрачено 121,4 млн. руб.

В процессе приватизации и разгосударствления большинства специализированных предприятий по агрохимическому обслуживанию, 44 из 53 поменяли профиль работы. В соответствии с новой концепцией и составом функций агрохимической системы потребуется техническое переоснащение как специализированных организаций, так и сельских товаропроизводителей. Мы предлагаем внести коррективы в развитие существующей сети специализированных агрохимических организаций, придав им статус зональных (табл. 24).

Таблица 24

**Динамика системы агрохимического обслуживания до 2010 г.
по природно-экономическим зонам Омской области**

Район	Действующие организации, занимающиеся агрохимическим обслуживанием (на 01.07.04)	Проходят процедуру банкротства, не выполняют химработ, дата начала производства	Объем агрохимических работ на площади, в т.ч. внесено удобрений, ядохимикатов	Прогноз показателей к 2009 г.	
				Предложение по сети зональных организаций, ед.	Внести удобрений на площади, тыс. га
1	2	3	4	5	6
Степная зона – всего				3	500–556
Оконешниковский		ОАО «Агро-техсервис» 03.04			
Русско-Полянский					
Таврический	ОАО «Таврическое Агрохим-сервис»		Внесение орг. удобрений 13 тыс. т		

Шербакульский		ОАО Агро- техсервис» 10.02			
---------------	--	----------------------------------	--	--	--

Окончание табл. 24

1	2	3	4	5	6
Южная лесостепь – всего				3	230–264
Калачинский	ООО «Калачинская МТС»		Хим. защита – 10 тыс. га		
Любинский	ОАО «Любинский Агрохим»		Мел. обр. – 2.8 тыс. га		
Северная лесостепь всего				3	170–182
Колосовский		ПО «Колосовскагро-промхия» 10.02			
Называевский		АООТ «Называевскагро-промхимия» 01.02			
Нижнеомский	ГУП МТС	ОАО «Нижнеомская агропромхимия» 07.03	Химзащита – 3.5 тыс. га		
Саргатский	ОАО «Саргатскагро-промхимия»		Химзащита – 1.8 тыс. га		
Тюкалинский		ОАО «Тюкалинская агропромхимия» 11.02			
Итого:					
Северная зона – всего				1	50–58
Знаменский		ГП «Знаменская агропромхимия» 09.01			
Всего по области	5 организаций	7 организа- ций		10 ор- ганизаций	950–1060

Предлагается иметь 10 специализированных зональных предприятий. Это предложение основано на территориальном рассредоточении и объемах предстоящих агрохимических работ.

Что касается объема химизации земледелия, то мы исходили из того, что на первом этапе (предстоящее пятилетие) минеральные удоб-

рения будут вноситься на земельных площадях, где они дадут более высокую окупаемость дополнительным урожаем и продукцией высокого качества.

Экономический эффект

Во всех случаях система удобрений отдельных культур должна быть экономически обоснованной и оправданной. Ниже приводятся ориентировочные нормативы эффективности на рынке услуг по агрохимическому обслуживанию (табл. 24).

Таблица 24

Эффективность различных агротехнических мероприятий и вариантов внесения удобрений для условий Омской области*

Культура	Удобрение	Доза, кг д. в./га	Предшественник	Стоимость удобрения, руб./га	Стоимость внесения, руб./га	Рентабельность, %
Пшеница	Фосфорные удобрения	30–60	Пар	226–460	70–174	50–123
Пшеница	Азот	23	Прочие культуры	298–318	80	81–106
	Фосфор	20–40				
Картофель	Фосфор	90	Пар	805	225	738
	Калий	60				
Картофель	Фосфор	150	Прочие культуры	1322	265	206
	Калий	60				
Многолетние травы	Азот	34–46	Прочие культуры	223	108	47–96

*Рассчитано по зональным литературным источникам.

В соответствии с критерием эффективности, базируясь на результатах региональных научных исследований, считается целесообразным вносить удобрения под пропашные культуры, под пары и вторую культуру после пара [86, 89]. К 2010 г. предполагается вносить удобрения на площади 950–1060 тыс. га. Удобряемые площади составят от 31 до 35% от общих посевов. В табл. 24 приводятся исходные данные для расчета эффекта от химизации на 2010 г. с учетом средств целевого финансирования из федерального и областного бюджетов.

При этом рынок удобрений и работ достигнет 681,7 млн руб., из них – 143,1 млн руб. – стоимость услуг, 438,6 млн руб. – стоимость

минеральных удобрений. Чистый доход от применения удобрений составит 832,2 млн руб. Он позволит укрепить производственную базу товаропроизводителей и специализированных организаций по химизации сельского хозяйства.

Взаимодействие между членами некоммерческого партнерства даст возможность выработать экономический механизм частичного перераспределения доходов, обеспечит заинтересованность в конечных результатах всех участников. Появится стимул для притока в агрохимический бизнес внутренних и внешних инвестиций, сделает его привлекательным для государства и крупных финансово-кредитных организаций.

ГЛАВА 10. ЗАГОТОВКА, ХРАНЕНИЕ, ПОДРАБОТКА ЗЕРНА

Масштабы рынка услуг

Значительный объем на рынке производственных услуг принадлежит предприятиям инфраструктуры заготовки, хранения и подработки зерна и продуктов его переработки. В табл. 26 приводятся данные, полученные в процессе обследования деятельности отдельных элеваторов и ХПП, на долю которых приходится около 40% всего объема услуг в этом сегменте рынка. Информация получена непосредственно от руководителей предприятий в процессе обследования.

Таблица 25

Показатели функционирования отдельных элеваторов и ХПП на рынке производственных услуг по хранению, подработке, реализации зерна и продуктов его переработки в 2003–2004 гг.

Показатель	ОАО «Кормиловский КХ»	ОАО «Любинское ХПП»	ОАО «Большереченское ХП»	ОАО «Омское Советское ХПП»	ОАО «Хлебная база 35»	ОАО «Исилькульский элеватор»	ОАО «Шербакульское ХПП»	ОАО «Русское Полянское элеватор»	ОАО Павлоградское ХПП
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<i>Объем предоставленных услуг (урожай 2003 г.)</i>									
Сушка, т	42223	33563	2040	8200	48000	53730	14320	9001	9800
Хранение, т	60712	30066		33000		61222	15800	68251	9200
Подработка, т	106769								600
Кол-во зерна, находящегося на хранении в 2003 г., т		26000	4568	53000		61222		68251	9200

<i>Цены на услуги, руб.</i>									
Хранение, т/мес	30	60	11	20	10	60	10	25	10
Сушка, т	36	30	26,5	35	29	30	29	27	20
Услуги по по- грузке вагонов	150	150		180	160	150		150	

Окончание табл. 25

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<i>Удельный вес в объеме заготовок зерна, %</i>									
Крупные предприятия	85	60	67	81	80	80,5	95	90	70
Мелкие предприятия	15	40	33	19	20	19,5	5	10	30
<i>Причины, вследствие которых, может быть не выполнен запланированный объем услуг</i>									
Отсутствие энергоносителей		+	+		+	+			
Недостаточный спрос на продукцию	+	+	+		+				
Финансовые затруднения			+		+				+
Неплатежеспособность потребителей услуг	+				+			+	
Техническое состояние машин и оборудования									
Отсутствие более высокой цены на зерно		+							
Нестабильность на рынке зерна				+					
<i>Препятствия, мешающие деятельности</i>									
Дефицит информации о рынке						+			
Активность конкурентов	+	+	+			+		+	+

Низкая платежеспособность потребителей услуг	+								
--	---	--	--	--	--	--	--	--	--

Примечание. «+» – наличие фактора.

Из данных табл. 25 видно, что элеваторы и ХПП оказывают обширный спектр услуг. На рынке сложились конкурентные условия. Существует значительный разброс цен на отдельные виды услуг. Для этого рынка присущи общие проблемы, среди которых – дефицит энергоносителей и недостаточный спрос, высокая активность конкурентов.

Таблица 26

**Отдельные параметры рыночной конъюнктуры элеваторов и ХПП
Омской области**

Характеристика значения	ОАО «Кормиловский КХ»	ОАО «Любинское ХПП»	ОАО «Большереченское ХП»	ОАО «Омск-Советское» ХПП	ОАО «Исилькульский элеватор»	ОАО «Шербакульское ХПП»	ОАО «Русско-Полянский» элеватор	ОАО «Павлоградское» ХПП
1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Формы работы с товаропроизводителями</i>								
Предоставление кредитов				+		+		
Услуги по реализации зерна						+	+	
Формирование товарных партий зерна и реализация						+	+	
Хранение до периода повышения цены на зерно	+	+		+		+	+	+
Оплата услуг по посеву и уборке урожая				+				
<i>Имеются ли потребности расширения кооперации</i>								
С товаропроизводителями	+	+	+	+	+	+	+	+
С транспортными организациями			+					
С банками	+		+		+			

Объем дебиторской задолженности на 01.09.04, млн руб.	26,8	17,8	0,2	5,7	14,5	9,4	2,2	0,1
Объем кредиторской задолженности на 01.09.04, млн руб.	74,0	9,6	0,8	3,5	8,7	0,1	0,4	1,8

Окончание табл. 26

1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Источник получения информации о рынке зерна</i>								
Информация бирж	+		+					
Электронные торги	+		+	+				
Представители крупных торговых посредников и зерновых фирм	+	+	+	+	+	+	+	+

Примечание. «+» – наличие фактора.

Из данных табл. 26 видно, что экономическая устойчивость предприятий на достаточном уровне. Расширяется спектр взаимодействия заготовительных организаций с товаропроизводителями. Шире стала использоваться информация из различных источников. Крупные потребители зерна и посредники напрямую взаимодействуют с заготовителями на всех этапах маркетингового процесса.

Проведенный опрос руководителей акционерных обществ, в составе которых функционируют элеваторы и ХПП, показал их большую заинтересованность в кооперации с непосредственными сельскохозяйственными товаропроизводителями. Руководители элеваторов и ХПП практически единодушны по поводу необходимости кооперации с товаропроизводителями.

Зерновые маркетинговые кооперативы

В настоящее время наиболее быстрый и экономически доступный для всех участников рынка путь повышения конкурентоспособности конечной продукции – переход от обычного канала распределения зерна к горизонтальным и вертикальным интегрированным маркетинговым системам. Это позволит стабилизировать зерновое производство, повысить спрос, создать конкурентную среду на зерновом рынке.

Положительными чертами интегрированных маркетинговых систем, в которые войдут все участники первичного рынка зерна, является:

- возможность согласования внутренних цен и тарифов на обработку, хранение и переработку продукции;
- снижение отпускной цены на реализацию продукции за счет сокращения издержек обращения;
- получение дополнительного дохода, возникающего при реализации более качественного зерна после его послеуборочного дозревания и обработки;
- возможность формирования более крупных товарных партий и установление прямых долговременных связей по поставкам с крупными предприятиями с привлечением их средств для поддержания своих товаропроизводителей.

При такой форме товаропроизводитель играет ключевую роль в канале товародвижения, его интересам подчиняется деятельность всех обслуживающих структур, ему легче представлять и отстаивать свои интересы во взаимоотношениях с государственными и другими структурами.

Как известно, в настоящее время большинству товаропроизводителей приходится продавать основную массу своего зерна сразу после уборки урожая по довольно низким ценам. Это вынужденная мера, так как: 1) необходимо рассчитаться (часто по бартеру) с кредиторами за ГСМ; 2) у самих товаропроизводителей, как правило, нет условий для хранения зерна (а если и имеются, то не отвечающие современным нормам) и нет материально-технических средств для строительства новых хранилищ; 3) нет возможности получить льготный кредит для расширения производства или для расчета с элеваторами за длительное хранение и обработку зерна с тем, чтобы реализовать его позднее, когда цены на зерно повысятся. Все это, а также отсутствие у зернопроизводителей возможности заниматься квалифицированным маркетингом, ставит их в невыгодное положение на рынке зерна.

Вместе с тем элеваторы и ХПП, имея хорошую материально-техническую базу, нередко используют свои мощности лишь наполовину (не в последнюю очередь из-за указанного выше поведения сельских товаропроизводителей). В целях совершенствования экономических взаимоотношений на региональном рынке зерна мы предлагаем объединить усилия хозяйств, производящих зерно, элеваторов, производящих очистку, сушку и хранение зерна, а также представи-

телей торговых фирм, занимающихся маркетингом зерна. Это – маркетинговое объединение или зерновой маркетинговый кооператив (ЗМК), созданный на добровольной основе при аккумулировании свободных денег всех участников и привлечении (в случае необходимости) заемных средств.

Создание ЗМК позволит снизить риск, связанный с колебанием цен, за счет более планомерного сбыта зерна в течение всего года, обеспечит регулярность гарантированных поставок зерна конечным потребителям в любом объеме, любого качества и в короткий промежуток времени.

Производители зерна получают:

- возможность хранения и обработки зерна на льготных условиях;
- устранение от несвойственной им маркетинговой деятельности;
- более высокие цены за сдаваемую продукцию за счет гарантированного централизованного и планомерного сбыта зерна.

ЗМК может организовать для мелких и средних производителей получение краткосрочного кредита либо из собственных средств, либо в банке под залог общего урожая всех учредителей кооператива. Тем более, что мелкое предприятие, как правило, не располагает достаточными активами для получения необходимого кредита, в то время как маркетинговое объединение имеет в своем распоряжении лучшие возможности для получения дешевых кредитов.

В регионе существует большое разнообразие элеваторов по условиям хранения и взимаемой оплате. Возможности хранения превышают объем товарного зерна. Существуют большие запасы свободных ёмкостей для хранения на элеваторах. В этой ситуации предприятия должны конкурировать, что повлечет за собой снижение цены за услуги, при этом будет повышаться качество обслуживания.

В интересах хлебоприемных предприятий иметь заказы на хранение зерна в течение всего года. Плохие условия хранения и подработки, а также высокие ставки приведут лишь к ухудшению возможностей хранения на долгосрочную перспективу, а именно:

- фермеры будут изыскивать возможности для продажи большей части зерна во время сбора урожая;
- коммерсанты, потребители будут изыскивать возможности для хранения зерна, используя собственные емкости, что в конечном счете приведет к ухудшению его качества.

Нами выполнен расчет для разных вариантов использования мощностей Любовского элеватора. Эти данные основываются на наблюдениях 2000–2003 гг. Сравниваются противоположные по уровню урожайности годы. Полученные данные позволяют утверждать, что при снижении цены на услуги за хранение до 10–15 руб. за 1 т зерна в месяц производители заинтересованы хранить зерно на элеваторах что им позволит продавать его в период повышения цен на рынке. Элеваторы будут иметь гарантированный доход за счет использования мощностей в течение 8–10 мес в год [155].

Приведенные доводы обосновывают высокую экономическую эффективность необходимости объединения усилий элеватора и производителя зерна. У мелкого товаропроизводителя появляется возможность продать зерно в более поздний срок – в момент подъема цен (согласно рекомендациям ЗМК). Даже учитывая неизбежные издержки, банковский кредит (ориентировочно 20–25% годовых), затраты на хранение и оплату услуг, финансовая выгода для товаропроизводителя очевидна. Крупным товаропроизводителям – основным конкурентам – за счет устранения демпинга со стороны мелких и установления максимальных рыночных цен на зерно будет также обеспечено получение более высоких прибылей.

Для элеваторов организация ЗМК также должна быть привлекательна, так как это создает:

- условия для более полного использования мощностей (загруженность увеличивается до 70–80%);
- плановость в объемах хранения зерна на протяжении всего года;
- регулярность отгрузки с элеватора;
- возможность получения определенных процентов от заключенных сделок по реализации зерна;
- возможность получения наличных денег при расчетах за хранение, причем четкие взаиморасчеты между участниками ЗМК приведут к снижению издержек и росту доходов всех его членов.

Реализацию зерна предполагается проводить по прямым договорам с крупными потребителями или через биржевые структуры, учитывая маркетинговую ситуацию. Объединение в региональные маркетинговые структуры возможно вокруг крупных элеваторов. В Омской области, например, реально создание маркетинговых объединений, «привязанных» к элеваторам, имеющим соответствующую инфраструктуру.

Реализация предлагаемого проекта требует детализации отдельных параметров (состав участников объединения, оплата услуг маркетингового кооператива, определение доли продажи каждого конкретного производителя в определенный момент времени, решение проблем возможной монополизации рынка и т.д.). Все эти вопросы в рамках существующего законодательства вполне поддаются решению.

Преимущества кооператива

Кооператив имеет больше возможностей для получения дешевого кредита в банке, чем мелкое предприятие, которое, как правило, не располагает достаточными для этого активами. Расчет экономического эффекта от внедрения новой формы интегрирования в составе зернового маркетингового кооператива показывает, что при условии регулирования сроков реализации можно повысить чистую прибыль от реализации зерна и продуктов его переработки не менее чем на 12–18%.

Таким образом, создание зерновых маркетинговых кооперативов позволит снизить риски и повысить рентабельность производства. В результате будет исключена из отношений порочная практика бартера, в зерновой сектор будут привлечены средства для развития производства. Длительные кооперативные связи обеспечат более полное использование мощностей для хранения зерна в хлебоприемных предприятиях и получение ими прибыли. Проект разработанного нами договора о совместной деятельности по созданию обслуживающего потребительского кооператива см. в прил. А.

Глава 11. Развитие мониторинговых систем на рынке производственных услуг

Оценка ситуации на рынке услуг

Рынок услуг, его институты в регионе к началу 2004 г. приобрели следующие черты. Материально-технические ресурсы и ремонтно-технические услуги на рынке контролируются ограниченным числом производителей, торговых фирм, сервисных структур. Снабженческие и ремонтно-технические предприятия в силу своего монопольного положения не всегда заинтересованы в снижении стоимости и улучшении качества ресурсов и услуг, внедрении прогрессивного менеджмента, новых способов организации и технологии производства. Снижение спроса сельских товаропроизводителей на ресурсы и услуги является стимулом для предприятий сферы услуг с целью улучшения качества обслуживания, стабилизации цен и тарифов, активизации маркетинговой деятельности, совершенствования менеджмента.

Возможности для развития конкуренции на рынках материально-технических ресурсов и ремонтно-технических услуг ограничены платежеспособностью и спецификой функционирования сельскохозяйственного производства.

Причины неблагоприятного положения на рынке заключаются в том, что перестала действовать система государственного управления АПК, но не создана нормативно-правовая база, адекватная сложившейся на рынке ресурсов и услуг ситуации, отсутствует современная инфраструктура рынка услуг.

Рассмотрение проблем развития инфраструктуры производственного обслуживания АПК позволяет заключить, что в условиях перехода к рыночным отношениям существенно изменяются ее функции. Расширение рыночных связей, рост численности обособленных хозяйствующих субъектов вовлекают в рыночный оборот новые виды товаров и платных услуг. Это выдвигает дополнительные требования к учреждениям производственной инфраструктуры.

Таким образом, в современных условиях важной задачей является формирование учреждений и организаций, создающих внешнюю сре-

ду реформируемого производства, сориентированного на частные формы ведения хозяйства. К числу таких структур относятся машинно-технологические станции, снабженческие и сервисные организации, оптовые рынки, консультационные и лизинговые службы и др. Необходимо иметь в виду, что создаваемые в ее составе предприятия и учреждения должны обеспечивать рациональное использование и надежное снабжение ресурсами потребителей при наименьших затратах.

Полагаем, что на данном этапе важно акцентировать внимание Правительства на формировании институтов инфраструктуры АПК, на повышение ответственности местных органов управления за развитие институтов инфраструктуры агропродовольственного комплекса.

Для эффективного развития инфраструктуры производственных услуг АПК Сибири необходима работа по следующим важнейшим направлениям:

- формирование структур, осуществляющих производственно-технологическое и научное обслуживание сельскохозяйственных производителей;
- создание рынка материально-технических ресурсов и рационализация материальных потоков;
- развитие институтов инфраструктуры, обеспечивающих рациональное использование имеющегося в АПК ресурсного потенциала;
- обеспечение институциональных условий для привлечения в сферу материально-технического обеспечения АПК финансовых ресурсов.

Рынок производственных услуг

Как отмечалось выше, перспективной моделью системы производственно-технического обеспечения станут крупные интегрированные системы,

которые займут свою обширную нишу (более 70%) от общей емкости рынка ресурсов для всех сфер регионального АПК. Не полностью занятым остается рынок услуг для малых и средних предприятий, крестьянских (фермерских) и личных приусадебных хозяйств по восстановлению и ремонту техники, агросервисным услугам, механизации процессов в животноводстве, перевозке грузов и др. Эта часть рынка, как менее прибыльная по окупаемости вложенного капитала, формируется в сегментах, занимаемых сельскохозяйственными организациями, не вошедшими в сферу влияния крупных интегрированных систем.

Методом анализа статистических материалов по группам предприятий нами выявлены признаки, положенные в основу сегментации рынка услуг в сфере материально-технического обеспечения: размеры пред-

приятия, наличие инфраструктуры в составе предприятия, их территориальное рассредоточение. В настоящее время имеются предприятия, которые лишены обслуживающих подразделений вообще. Исследованиями подтверждено, также, что в основных сегментах рынка, в его секторах, связанных с земледелием, формируется конкурентная среда. Наметилась тенденция развития рынка по всем его основным сегментам: крупные, средние и малые предприятия различных организационно-правовых форм; крестьянские (фермерские) хозяйства, личные подсобные хозяйства граждан. Наибольший спрос на услуги (не всегда платежеспособный) существует в хозяйствах, которые имеют менее развитую внутрихозяйственную обслуживающую инфраструктуру.

Формируется конкурентная среда на рынке следующих видов услуг: приобретение техники, перевозка грузов, ремонт техники, основная обработка почвы, посев зерновых культур, внесение удобрений и применение ядохимикатов, комбайновая уборка зерновых культур, очистка, сушка и хранение зерна.

При сложившихся условиях наиболее приемлемыми формами инфраструктурных организаций в сфере производственных услуг являются межхозяйственные и районные объединения сельскохозяйственных товаропроизводителей и агросервисных предприятий. Такого рода структуры создаются на базе агроформирований прежних форм, имевших собственную производственную базу. Затем эти предприятия в результате приватизации трансформировались. К числу таких форм относятся бывшие отделения Сельхозтехники с ремонтно-техническим производством, пунктами фирменного обслуживания, цехами по ремонту электрооборудования; машинно-технологические станции (МТС); торгово-снабженческие организации; организации агрохимсервиса; автотранспортные предприятия. Их производственная ремонтная база, как правило, имеет в своем составе технологическое и диагностическое оборудование, складские помещения для запасных частей, площадку для хранения крупногабаритной техники, подъездные пути, погрузочно-разгрузочные средства и высококвалифицированные кадры механизаторов и ремонтников. Однако в Омской области 2/3 районных отделений бывшей системы Россельхозтехники трансформировались в различные структуры, не имеющие прямого отношения к услугам по ремонтно-техническому сервису.

**Предпосылки
создания мониторинговых систем**

Не следует ожидать, когда под воздействием стихийных рыночных сил сформируется рынок

услуг с набором необходимых институтов. Ибо специфика инфраструктурной сферы АПК такова, что взаимодействующие между собой партнеры, преследуя свои цели, будут блокировать достижение конечных результатов воспроизводственного процесса. Здесь возрастает роль государственного влияния на развитие инфраструктуры производственно-технического обеспечения АПК.

Чтобы реализовать на практике регулирующую функцию государства, необходим мониторинг - оперативное отслеживание деятельности предприятий системы, обслуживающей рынок услуг. Существует необходимость разработки и применения новых методов анализа хозяйственной деятельности, предусматривающих изучение влияния на эффективность производства всего комплекса факторов: издержек, особенностей технологии и организации производственных процессов, условий, в которых находятся хозяйства, изменений внешней рыночной среды.

Такие способы изучения можно отнести к числу диагностических методов. Диагностические методы в комплексе применяются в практике мониторинговых исследований. Как было указано ранее, объектом мониторинга является первичное звено, т.е. непосредственно институты рынка услуг, поставщики услуг, сельскохозяйственные товаропроизводители, их финансово-хозяйственная деятельность, условия среды, создающие предпосылки для адаптации предприятий к реальной рыночной среде.

При изучении важно своевременно выявлять проблемы отдельных организаций и рынка в целом, и со стороны спроса, и со стороны предложения. Поэтому мониторинг должен вестись как среди сельских товаропроизводителей, так и среди поставщиков услуг.

Информационная база для мониторинга

Для разработки методики мониторинга и применения его результатов органами управления, нами были выполнены специальные исследования. Суть их состояла в изучении сложившейся информационной базы - системы показателей, содержащихся в системе управленческого учета и формах основных отчетов статистических органов, которые представляются в органы управления всех уровней.

Как известно, деятельность комитета по статистике Омской области осуществляется в соответствии с ежегодно разрабатываемыми планами статистических и организационных работ. Эти документы определяют объем статистических работ, периодичность выпуска, сроки предоставления пользователям, объем изданий и другие пара-

метры. Мы проанализировали основные документы, представленные органами официальной статистики в 2003 г., изучили показатели годовых и квартальных отчетов. На следующем этапе показатели, содержащиеся в отчетах, были объединены в несколько групп:

- количество предприятий и категории хозяйств, региональный разрез, размеры производства, наличие ресурсов, производство и реализация продукции и услуг, продуктивность отраслей, сведения о динамике в текущем периоде в сравнении с предыдущим;
- эффективность производства и экономические результаты;
- параметры развития обслуживающей инфраструктуры, развитие перерабатывающих и обслуживающих производств;
- конъюнктура рынка, уровень цен на продукцию и услуги, кооперация;
- сведения о динамике развития производства (фактическое состояние, ожидаемые изменения).

По каждому из отобранных для анализа показателей произведена оценка с точки зрения наличия либо отсутствия в отчете показателей. Кроме того, для суждения о возможности применения показателей к осуществлению оперативных регулирующих мер, мы специально обращали внимание на продолжительность разрыва во времени между датой отчёта и его публикацией.

В отчетах практически не отражены такие показатели, как производственные услуги, развитие обслуживающей инфраструктуры, конъюнктура рынка, сведения о формах взаимодействия, сведения о специализации и развитии подсобных производств, о формах кооперации в сельском хозяйстве. Мало информации о материально-техническом обеспечении, об уровне цен на произведенную продукцию и услуги. Следовательно, статистические отчеты не обеспечивают органы управления и аналитические структуры информацией для осуществления мониторинга организаций сферы производственного обслуживания. Статистические отчеты не дают необходимой информации по многим качественным показателям рыночной деятельности и развития производства.

По публикуемым ныне отчетам невозможно определить реакцию хозяйствующих субъектов на изменение условий внешней среды. Статистические отчеты не раскрывают факторы, ограничивающие инвестиционную деятельность. В них не видно, какова эффективность мер государственной поддержки сельских товаропроизводителей. По этим отчетам трудно выделить конкретные количественные

показатели, отражающие основные параметры деятельности, как самих сельских товаропроизводителей, так и организаций сферы их производственного обслуживания.

Недостатком статистических отчетов является также большой разрыв между датой отчета и его публикацией (до 7 мес). Таким образом, публикуемые отчеты не обеспечивают возможность выполнения функций мониторинга. Они не отражают внешней среды функционирования товаропроизводителя и рыночную составляющую - спрос, предложение, цены.

Итак, проведенные нами исследования основной информационной базы, формируемой в системе официальной государственной статистики, позволяют утверждать о неполноте сведений для мониторинга предприятий в сфере рынка производственных услуг, а следовательно, и об отсутствии возможностей оперативного регулирования процессов в этой сфере. Методы бухгалтерского учета на предприятиях и статистика не могут быстро приспособиться к возникающим переменам экономической жизни.

В последнее время, что является естественным для рыночной экономики, снизилось значение государственных органов управления, реально усилился контроль руководителей предприятия над деятельностью своих коллективов, поэтому, естественно, возрос интерес к методам исследования, позволяющим собрать информацию непосредственно от организаторов производства, причем достаточно оперативно, что чрезвычайно важно в условиях быстрых жизненных перемен.

Руководитель предприятия по своей роли как бы олицетворяет целостную экономическую единицу, принимая решения по ключевым вопросам. Через руководителя идут основные информационные потоки, характеризующие взаимодействие предприятия с внешней средой. На руководителе предприятия лежит ответственность за выявление и решение проблем. Это выражается в реальных действиях, что определяет «поведение» предприятия [154].

Изучение информационных потребностей для проведения мониторинга и оценка существующих источников позволяют сделать выводы, суть которых состоит в следующем: 1) в современных условиях существенно изменились информационные потребности как непосредственных хозяйствующих субъектов, так и органов государственного управления, призванных формировать среду для рыночных преобразований; 2) анализ, основанный на данных официальной статистики, позволяет сравнивать плановые и фактические либо много-

летние данные, но не даёт возможности оценить влияние быстро меняющихся факторов внешней среды; 3) эффективной для целей координации является методология экономического мониторинга.

Материалы мониторинга дают возможность органам государственного управления и другим участникам рыночных отношений при адаптации к рынку осуществлять меры опережающего регулирующего характера.

Методы конъюнктурного обследования в мониторинге

В настоящем разделе рассмотрена методика применения конъюнктурных опросов при изучении деятельности институтов рынка производственных услуг в АПК; определены параметры, характеризующие уровень

адаптированности предприятий, по которым целесообразно проводить мониторинг; внедрена система мониторинга на уровне непосредственного сельского товаропроизводителя и агросервисного предприятия.

Конъюнктурный опрос включает в себя как оценку существующего состояния предприятия, данную его руководителем, так и прогноз развития изучаемого хозяйства. Полученная информация позволяет составить одномоментное представление о состоянии нескольких предприятий. Метод менее трудоемок, чем сбор информации органами официальной статистики, более оперативен, результаты могут использоваться в краткосрочном временном интервале; полученная информация несёт в себе социально-мобилизирующий фактор для развития предприятий.

Мы адаптировали методику конъюнктурного опроса конкретно для изучения двух основных участников рынка услуг: со стороны спроса – сельских товаропроизводителей, со стороны предложения – поставщиков услуг (ремонтные, агросервисные предприятия, МТС Омской области). Исследование включало в себя следующие этапы:

1. Разработка анкет для опроса руководителей сельскохозяйственных организаций и агросервисных предприятий, включающих в себя различные оценочные данные о результатах работы предприятия, параметрах развития, оценку взаимодействия с внешней средой.
2. Отбор функционирующих организаций для обследования.
3. Проведение анкетного опроса руководителей.
4. Обработка и анализ собранной информации.
5. Выделение системы показателей для осуществления мониторинга

деятельности организаций, обслуживающих рынок производственных услуг в АПК.

Создание исходного массива информации было начато с изучения видов и типов хозяйствующих субъектов. Основная часть этого массива не входит в число показателей существующей статистической отчетности.

Анкета конъюнктурного опроса включает четыре группы параметров:

1. Общие сведения: организационно-правовая форма предприятия; масштабы производства (производственная база, площадь земельных угодий, численность работников); производственное направление; продолжительность функционирования в той или иной организационно-правовой форме.

2. Результативные показатели финансово-хозяйственной деятельности: виды деятельности, которыми занималось предприятие в изучаемый период; производственные показатели; экономическое положение предприятия; занятость работников; наличие долгов кредиторам по видам.

3. Возможности для воспроизводства: инвестиции по направлениям (строительство, приобретение и аренда техники, аренда земли и др.); внесение удобрений; пользование услугами сторонних организаций; наличие финансовых источников для выполнения работ предстоящего периода хозяйственного года; наличие горюче-смазочных материалов; обеспеченность рабочей силой; наличие запасных частей для ремонта имеющейся техники.

4. Внешняя среда, рыночная конъюнктура: конкуренция на рынке; динамика платежеспособного спроса на продукцию; уровень цен на продукцию и услуги; проблемы во взаимоотношениях со сбытовыми и снабженческими организациями; наличие информации о рынке на продукцию и услуги; взаимоотношения с органами государственного управления.

Для изучения конъюнктуры вначале были опрошены руководители 101 сельскохозяйственной организации всех четырех природно-экономических зон Омской области. Организации представляют все природно-экономические зоны: степная – 32, южная лесостепная – 25, северная лесостепная – 31, северная – 13 хозяйств. В свою очередь обследуемые хозяйства разбиты на две группы по площади закрепленной пашни. В первую группу вошли хозяйства с площадью до 3

тыс. га, во вторую – свыше 3 тыс. га. Такое разделение, по предварительной гипотезе исследователей, позволит выявить специфику потребностей малых и средних хозяйств.

Затем был проведен опрос руководителей функционирующих МТС и предприятий по техническому сервису.

Результаты конъюнктурных опросов

Ниже рассматриваются полученные результаты по каждой из групп участников рынка услуг как со стороны спроса, так и со стороны предложения. Сначала проанализированы данные анкет по сельским товаропроизводителям. Как видно из данных табл. 27, в выборку попали 27 небольших хозяйств с площадью закрепленной пашни до 3 тыс. га. До 30% из этой группы хозяйств не имеют грузовых автомобилей, 15% – не имеют тракторов, 19% – не имеют комбайнов, что побуждает их пользоваться услугами сторонних организаций.

Таблица 27

Общие сведения о сельскохозяйственных организациях

Показатель	1-я группа*	2-я группа **
<i>Количество сельскохозяйственных организаций, ед.</i>		
	27	74
<i>Организационно-правовая форма, %</i>		
Акционерное общество различных видов	4	50
Сельскохозяйственный производственный кооператив	66	47
Частный предприниматель	4	1
Государственное унитарное предприятие	4	2
Крестьянское (фермерское) хозяйство	22	–
<i>Группа по индексу финансового благополучия (ИФБ), %</i>		
Первая	4	7
Вторая	37	42
Третья	48	39
Четвертая	7	11
Пятая	4	1
<i>Виды производимой продукции, %</i>		
Зерно	70	92
Молоко	48	93
Ягоды	4	–
Мясо	41	72
<i>Выращивают животных, %</i>		
Крупный рогатый скот	70	93

Свиней	26	20
Овец	4	3
Лошадей	56	91
<i>Имеют технику, %</i>		
Тракторы	85	97
Комбайны	81	98
Автомобили	70	97

* Площадь пашни до 3 тыс. га. ** Площадь пашни более 3 тыс. га.

На следующем этапе конъюнктурного опроса респонденты (руководители хозяйств) охарактеризовали показатели финансово-хозяйственной деятельности: виды деятельности, которыми занималось предприятие в изучаемый период; производственные показатели; экономическое положение предприятия; занятость работников; наличие долгов кредиторам по видам. Из приведенных материалов видно, что экономическое положение хозяйств несколько улучшилось, что станет предпосылкой расширения платежеспособного спроса на производственные услуги. Хозяйства проявляют интерес к техническому перевооружению. Более 20% опрошенных руководителей предполагают направить средства на обновление техники.

Важным является раздел анкеты конъюнктурного опроса, касающийся возможностей для воспроизводства, куда входят инвестиции по направлениям (строительство, приобретение и аренда техники, аренда земли и др.); внесение удобрений; пользование услугами сторонних организаций; наличие финансовых источников для выполнения работ предстоящего периода хозяйственного года; наличие горюче-смазочных материалов; обеспеченность рабочей силой; наличие запасных частей для ремонта имеющейся техники и др. (табл. 28).

Таблица 28

Возможности для воспроизводства сельскохозяйственной продукции по группам сельскохозяйственных организаций, ответы респондентов, %

Ответ на вопрос анкеты	1-я группа	2-я группа
1	2	3
<i>Факторы, ограничивающие инвестиционную деятельность</i>		
Недостаточная прибыль	44	64
Отсутствие поддержки со стороны государства	52	77
Трудности с кредитом	19	6
<i>Используете ли Вы удобрения?</i>		
Минеральные	11	12

Органические	30	51,4
Не используете	56	13,5
<i>Обеспечены ли Вы ГСМ?</i>		
Полностью	11	4
Менее половины	63	78
<i>Обеспечены ли Вы запасными частями?</i>		
Полностью	11	2
Менее половины	67	88

Окончание табл. 28

1	2	3
<i>Обеспечены ли Вы кадрами?</i>		
Полностью	67	84
Менее половины	15	16
<i>3.6. Какие препятствия, из перечисленных ниже, мешают Вашей деятельности?</i>		
Недостаточный спрос на продукцию	19	2
Дефицит запчастей	4	10
Дефицит ГСМ	15	15
Финансовые затруднения	59	91
Неплатежеспособность потребителей	11	3
Нестабильность налоговой политики	26	73
Недостаток знаний технологии производства	4	2
Дефицит информации о рынке	4	6
Дефицит техники для проведения работ	30	10

Наиболее информативен раздел анкеты, где стояла задача выявить как спрос на производственные услуги, так и возможности их оказывать сторонним организациям (табл. 29). Если в первой группе хозяйств не пользуются услугами сторонних организаций 44% , то во второй их 58%. Как обосновывалось во второй главе монографии, основным лимитирующим фактором спроса на производственные услуги является дефицит средств.

Таблица 29

**Состояние рынка услуг, ответы респондентов,
% к числу опрошенных руководителей организаций**

Ответ на вопрос анкеты	1-я группа	2-я группа
1	2	3
<i>Оказываете ли Вы услуги сторонним организациям?</i>		
Обработка земли	15	4
Уборка урожая	19	14
Транспортировка грузов	7	15
Ремонт техники	4	3
Строительные работы	4	0
Не оказываете	63	76

<i>Пользуетесь ли Вы услугами сторонних организаций, % от общего объема работ, выполняемых самостоятельно?</i>		
Обработка земли	11	5
Уборка урожая	11	24
Транспортировка грузов	15	15
Ремонт тракторов	22	7
Ремонт комбайнов	7	3
Ремонт автомобилей	7	0

Окончание табл.29

1	2	3
Ремонт с.-х. машин	4	0
Хранение продукции	15	7
Не пользуетесь	44	58
<i>Какова тенденция изменения цен на рынке услуг в 2004 г.?</i>		
Снизятся	15	3
Без изменения	11	19
Возрастут незначительно	19	45
Возрастут существенно	41	12
<i>Конкуренция на рынке услуг</i>		
Увеличилась	26	21
Без изменений	33	38
Снизилась	4	1
Нет рыночных условий (монополизм, отсутствие информации и др.)	19	34

По заключительному разделу анкеты предполагалось получить со стороны руководителей оценку внешней рыночной среды: конкуренция на рынке; динамика платежеспособного спроса на продукцию; уровень цен на продукцию и услуги; проблемы во взаимоотношениях со сбытовыми и снабженческими организациями; наличие информации о рынке на продукцию и услуги; взаимоотношения с органами государственного управления (табл. 30).

Общие же проблемы формирования инфраструктуры АПК, ограничение возможности доступа к финансовым ресурсам, низкий научно-технический уровень развития производства, незавершенность правовых механизмов регулирования привели к тому, что у хозяйствующих субъектов часто возникают конфликты с предприятиями и организациями системы материально-технического обеспечения отметили 16–22% опрошенных.

Принципиально важной является оценка руководителями хозяйств сложившейся практики взаимоотношений с органами государственного управления. В перечень для изучения вошли государственные учреждения, с которыми хозяйствующие субъекты взаимодействуют постоянно

или с определенной периодичностью. Вопрос анкеты по конъюнктурному обследованию был сформулирован следующим образом: «Имеются ли у Вас основания быть недовольными работой органов управления?»

Из приведенных в табл. 30 данных видно, что у хозяйств неудовлетворенность различными учреждениями выражается перечнем в следующей последовательности: 1) налоговая служба; 2) таможня; 3) милиция; 4) местные администрации; 5) прокуратура; 6) суд; 7) санитарная инспекция.

Таблица 30

**Оценка респондентами условий внешней среды,
% к числу опрошенных**

Ответ на вопрос анкеты	1-я группа		2-я группа	
<i>Достаточно ли информации о рынке:</i>	Да	Нет	Да	Нет
ГСМ	30	4	65	12
запчастей	33	11	64	20
техники	30	11	58	20
услуг в полеводстве	11	11	16	46
услуг в животноводстве	11	4	16	46
<i>Есть ли проблемы (конфликты) во взаимоотношениях со сбытовыми и снабженческими организациями?</i>				
В снабжении ГСМ	22		18	
В снабжении запчастями	15		16	
В снабжении электроэнергией	22		16	
В проведении текущего и капитального ремонта	–		16	
<i>Имеются ли основания быть недовольными работой государственных учреждений?</i>				
Налоговой инспекции	37		23	
Таможни	22		–	
Санитарной инспекции	15		19	
Пожарной службы	7		18	
Милиции	19		58	
Органов юстиции (суды)	11		16	
Прокуратуры	11		16	
Нотариальных контор	11		16	
Органов местного самоуправления	15		28	
<i>Взаимодействие с машинно-технологическими станциями</i>				
	Да	Нет	Да	Нет
	11	74	9	66
Пользуетесь ли Вы услугами МТС?	Да	Нет	Да	Нет
	–	74	4	64

Мы считаем, что в новом законодательстве о местных органах управления предусмотрено совершенствование механизмов формирования доходов и расходов местных бюджетов, что обеспечит заинтересованное отношение к расширению налоговой базы путем создания условий для формирования эффективных хозяйствующих субъектов в сельской местности.

На следующем этапе проведен конъюнктурный опрос хозяйственных руководителей, возглавляющих машинно-технологические станции и предприятия по техническому сервису. В ходе анкетирования было опрошено шесть МТС и девять предприятий по техническому сервису.

Средняя численность работников в МТС 53 чел., в предприятиях по техническому сервису – 57 чел. Экономическое состояние МТС по сравнению с этим показателем в 2003 г. ухудшилось на 66%; у предприятий технического сервиса – на 22%. Динамика в I квартале по сравнению с аналогичным периодом прошлого года по ремонту техники и производственным услугам в большей части предприятий осталась без изменений. У большинства МТС и предприятий по техническому сервису имеются долги перед поставщиками и потребителями ресурсов по технике, ГСМ, запасным частям.

Изложенные факты позволяют утверждать, что при разработке мер по адаптации сферы услуг к рыночным условиям необходимо предусмотреть развитие кооперации в области снабжения и кредитования, а также осуществление программ государственной помощи товаропроизводителям, создание благоприятных условий их доступа к ресурсам (совершенствование системы кредитования, частная собственность на землю и др.).

Как показывает практика, большинство принятых за последние годы программ помощи селу реализованы не в полной мере. Одной из причин этого, на наш взгляд, является отсутствие мониторингирования процессов реализации принимаемых решений.

Положение о мониторинге муниципальных сервисных предприятий

Как упоминалось ранее, мы разработали положение о системе регионального мониторинга адаптационных процессов, включающее в себя макро- и микроуровень (прил. Б). Основная суть документа состоит в следующем. Региональный мониторинг сферы рынка производственных услуг в АПК представляет собой государственную систему непрерывного наблюдения за фактическим положением дел в сфере рынка производственных услуг в АПК для своевременного выявления и

системного анализа происходящих в ней изменений, предупреждения негативных тенденций, ведущих к разрушению материальной базы и утере кадров в организациях системы производственных услуг, возникновению ситуаций, когда из-за недостатка собственных технических ресурсов сельские товаропроизводители несут крупные потери урожая.

Мониторинг создает условия для краткосрочного прогнозирования развития важнейших процессов в этой сфере, являясь одним из инструментов разработки государственной политики в сфере агропромышленного производства. Мониторинг, в соответствии с проектом, проводится Министерством сельского хозяйства и продовольствия Омской области и комитетом по статистике совместно с другими региональными органами исполнительной власти, а также заинтересованными органами исполнительной власти районов области.

Основные задачи мониторинга:

- непрерывное наблюдение за сферой рынка производственных услуг в АПК и получение оперативной информации о ней;
- объединение информационных потоков, формируемых различными органами исполнительной власти, участвующими в мониторинге;
- своевременное выявление изменений, происходящих в сфере рынка производственных услуг, и факторов, вызвавших их;
- предупреждение негативных тенденций, ведущих к разрушению потенциала агросервисных предприятий и специализированных организаций, утере кадрового потенциала;
- осуществление краткосрочного прогнозирования развития важнейших процессов в сфере рынка производственных услуг;
- оценка эффективности и полноты реализации законов и других нормативных правовых актов по вопросам поддержки агропромышленного комплекса.

Объектами мониторинга являются ремонтно-технические и сервисные предприятия, машинно-технологические станции (МТС), организации агрохимсервиса, отобранные для мониторинга (базовые) сельскохозяйственные организации и крестьянские (фермерские) хозяйства, отобранные по специальной методике личные приусадебные хозяйства всех природно-экономических зон региона.

Основные направления мониторинга:

- платежеспособный спрос на услуги;
- материально-техническая база предприятий, сохранивших производственный и кадровый потенциал для функционирования на рынке производственных услуг в АПК, занятость и безработица, финансовые результаты;

- объем оказанных услуг, наличие конкурентных условий, цены на конкретные виды услуг (по установленному перечню) по поставщикам и потребителям в зональном разрезе;

- полнота выплаты средств из бюджетов на техперевооружение поставщикам и потребителям услуг;

- пополнение материально-технической базы основных поставщиков на рынок производственных услуг и источники финансирования;

- формирование центров сервисного обслуживания техники основными поставщиками тракторов, комбайнов, автомобилей в регион.

Информационной базой мониторинга являются:

- данные государственной централизованной статистической отчетности и отраслевой статистической отчетности, предоставляемые участникам мониторинга на безвозмездной основе;

- данные базовых предприятий, учреждений и других организаций, не учитываемые государственной статистикой и предоставляемые участникам мониторинга на договорной основе;

- данные конъюнктурных обследований предприятий, учреждений, других организаций, регионов, отдельных групп населения, домашних хозяйств.

Мониторинг проводится по единой системе показателей и на основе методических рекомендаций, разработанных научными учреждениями (ОмГАУ, СибНИИСХ), утверждаемых Министерством сельского хозяйства и продовольствия Омской области, комитетом по статистике.

Ведение мониторинга осуществляется с учетом изменений, происходящих в сфере рынка производственных услуг в АПК. С этой целью проводится работа по пересмотру единой системы показателей, совершенствованию методов и направлений исследований, уточнению выборки объектов мониторинга.

Сбор и первичная обработка информации в ходе ведения мониторинга осуществляются научными учреждениями в плане договоров о проводимых исследованиях, органами государственной статистики, соответствующими подразделениями Министерства сельского хозяйства и продовольствия, районными управлениями сельского хозяйства, участвующих в мониторинге.

Информация и полученные на основе ее анализа результаты поступают в банк данных информационной системы Министерства сельского хозяйства и продовольствия, органов статистики.

Обобщение данных мониторинга, их анализ и подготовка предложений по решению проблем в сфере рынка производственных услуг

осуществляются Министерством сельского хозяйства и продовольствия, районными управлениями сельского хозяйства с привлечением научных организаций, которые участвуют в мониторинге.

По результатам мониторинга готовятся полугодовые (по результатам основных сезонов работ) и ежегодные доклады, которые представляются Правительству Омской области. Аналитическая информация докладов должна содержать сведения о принятых в пределах компетенции исполнительной власти мерах в сфере рынка производственных услуг, на их основе разрабатывать научно обоснованные предложения по вопросам, решение которых находится в компетенции федеральных органов государственной власти. Лица, участвующие в мониторинге, обязаны сохранять государственную и коммерческую тайну, к которой они получили доступ.

Финансирование мониторинга в 2005 г. предлагается вести за счет средств регионального бюджета и внебюджетных источников, предназначенных на проведение научно-исследовательских работ; рекомендовать коммерческим структурам, функционирующим в сфере рынка производственных услуг, представить необходимую информацию и принять участие в финансировании программы мониторинга.

В прил. Б приведены мониторируемые показатели предлагаемой нами системы. В качестве основных направлений указаны следующие: развитие ресурсного потенциала, производственно-технологическое, совершенствование финансового механизма и снижение финансовых рисков, нормативно-регулирующее, информационное. По каждому направлению выделены основные мероприятия, которые вошли в правительственные документы и предусмотрены к реализации в ближайшие два года. В зависимости от содержания каждое из мероприятий предполагается включить в систему мониторинга областных и районных уровней.

Приведенные в настоящем разделе данные позволяют сделать следующие выводы:

1. Конъюнктурные опросы существенно расширяют информационную базу анализа динамики развития предприятий. Полученные данные позволяют дать количественные характеристики происходящих процессов как с точки зрения изменений во внутренней среде, так взаимоотношений с окружающей предприятие средой.

2. Условиями адаптации товаропроизводителей к внешней среде являются масштабы производства по используемым ресурсам, технологический уровень производства, продуктивность сельскохозяйственных отраслей; развитость производственной и рыночной инфра-

структуры; взаимоотношения с хозяйствующими субъектами и органами государственного управления, в совокупности образующими внешнюю среду жизнедеятельности предприятия. Определяющим условием также является деятельность государства по формированию внешней среды для товаропроизводителей: законодательство, инфраструктура, реализация программ и др.

3. На правительственном уровне необходимо сформировать систему мониторинга адаптационных процессов, которая будет включать в себя следующие направления по уровням системы государственного управления: развитие ресурсного потенциала, производственно-технологическое, совершенствование финансового механизма и снижение финансовых рисков; нормативно-регулирующее, углубление реформ, информационное. Мониторинг адаптационных процессов на микроуровне является необходимым звеном при подготовке, принятии и контроле решений в структуре хозяйственного управления, поскольку он помогает выявить проблемы, препятствующие формированию механизмов адаптации товаропроизводителей к реальным условиям рыночной среды. Особенно плодотворен предлагаемый нами подход для предприятий, не интегрированных в крупные агроформирования, где определяющую роль играет внешняя среда. В крупных же хозяйствах, которые интегрированы в единые организационно-экономические системы, многие аспекты внешней для предприятия среды поддаются регулированию в пределах интегрированной системы. Об этом пойдет речь в следующем разделе.

Что же касается перечня субъектов, применяющих результаты мониторинга, то он также охватывает все основные «этажи» государственной и представительной властей; органы государственной власти, обеспечивающие регулирование и контроль, а также предприятия и организации производственной, социальной, институциональной и рыночной инфраструктуры.

Глава 12. Поддержка хозяйствующих субъектов малых форм в сфере производственно-технического обслуживания

Программы государственной поддержки

Как отмечалось ранее, малое предпринимательство в АПК находится в неравном положении на агропродовольственном рынке.

Правительством региона принимаются меры по поддержке малого бизнеса. Разрабатываются программы помощи крестьянским (фермерским) хозяйствам и личным подсобным хозяйствам граждан. Поддержка направлена на решение целевых задач. Например, на период до 2010 г. предполагается осуществить областную целевую программу «Государственная поддержка крестьянских (фермерских) хозяйств и малого предпринимательства Омской области» на 2005–2010 гг. Сущность решаемых проблем состоит в оказании помощи в сфере услуг.

- улучшение доступа крестьянских (фермерских) хозяйств и малых предприятий к рынкам материально-технических ресурсов, информационных, консультационных и образовательных услуг;
- развитие производственной базы крестьянских (фермерских) хозяйств:
- содействие созданию сельскохозяйственных кооперативов по совместному использованию техники, обработке земли, производству, хранению и сбыту сельскохозяйственной продукции;
- продвижение продукции крестьянских (фермерских) хозяйств и малых предприятий на региональные рынки;
- повышение квалификации глав крестьянских (фермерских) хозяйств и руководителей малых предприятий

На оказание помощи по вышеуказанной программе в 2005–2010 гг. предусматривается израсходовать 54,4 млн руб.

Областная целевая программа «Государственная поддержка **личных подсобных хозяйств Омской области**» на 2005–2010 гг. также предусматривает решение ряда проблем, связанных с поддержкой населения в сфере получения услуг для ведения личного подсобного хозяйства. Среди них:

- обеспечение и содействие занятости сельского населения;

- совершенствование организационных и правовых механизмов, связанных с обеспечением средствами производства, заготовкой, переработкой и реализацией;

- содействие созданию сельскохозяйственных кооперативов по совместному использованию техники, обработки земли, производству, переработке, хранению и сбыту сельскохозяйственной продукции;

- создание эффективной системы обеспечения сельскохозяйственной продукцией личных подсобных хозяйств для государственных и муниципальных учреждений, содействие в реализации излишков сельскохозяйственной продукции, в том числе путём организации закупок и поставок для областных, государственных нужд;

- совершенствование условий сбыта сельскохозяйственной продукции;

- создание сети потребительских кредитных кооперативов для взаимного кредитования граждан, ведущих личное подсобное хозяйство;

- увеличение производства сельскохозяйственной продукции за счёт улучшения породности и ветеринарного обслуживания в личных подсобных хозяйствах;

- повышение квалификации граждан, ведущих личное подсобное хозяйство.

На оказание помощи личным подсобным хозяйствам в 2005–2010 гг. будет израсходовано из областного бюджета 51,5 млн руб.

Как в первой, так и во второй программах предусматривается развитие кооперации в сфере обслуживания хозяйства и взаимного кредитования. *Эта потребность выдвигает на передний план необходимость развития обслуживающих кооперативов.*

Развитие кооперативных формирований

Сельскохозяйственные потребительские и обслуживающие кооперативы создаются для противостояния мелких товаропроизводителей монополизму в сфере сбыта, снабжения

и кредитования. Объединив свои усилия, мелкие товаропроизводители защищают свои предприятия от разорения в условиях жесткой конкуренции. Сложная ситуация в сфере материально-технического обеспечения складывается в секторе крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств Омской области. Доля этого сектора в объеме производимой и поставляемой на рынок продукции в животноводстве, овощеводстве и картофелеводстве превышает половину.

По данным облстаткомитета, к началу 2004 г. общая численность крестьянских (фермерских) хозяйств в регионе составляла 5850 ед., ассоциаций крестьянских (фермерских) хозяйств – 70 ед., личных подсобных хозяйств населения – 274,4 тыс. ед., коллективных и индивидуальных садов и огородов – 263,5 тыс. ед.

Для защиты своих интересов и смягчения складывающихся монополистических тенденций в сферах сбыта, хранения, переработки сельскохозяйственной продукции, снабжения материально-техническими ресурсами существует необходимость создания кооперативов, союзов, ассоциаций.

С целью создания законодательных основ для развития добровольных общественных организаций сельских товаропроизводителей был принят Федеральный закон от 11 июня 2003 г. N 73-ФЗ. В этом Законе статьей первой внесены изменения в ранее принятый Федеральный закон от 8 декабря 1995 г. N 193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации» (Собрание законодательства Российской Федерации, 1995, N 50, ст. 4870; 1997, N 10, ст. 1120; 1999, N 8, ст. 973; 2002, N 12, ст. 1093; 2003, N 2, ст. 160, 167) предписано: «В статье 13: пункт 1 дополнить предложением следующего содержания: «Работа в производственном кооперативе для его членов является основной»; пункт 2 изложить в следующей редакции: «Членами потребительского кооператива могут быть юридические лица, признающие устав потребительского кооператива, участвующие в его хозяйственной деятельности и являющиеся сельскохозяйственными товаропроизводителями, и (или) граждане, ведущие личное подсобное хозяйство, занимающиеся садоводством, огородничеством, животноводством и являющиеся членами или работниками сельскохозяйственных организаций и (или) крестьянских (фермерских) хозяйств».

Ниже приводятся положения вышеуказанных законодательных актов, касающиеся статуса кооперативов в зависимости от целей и видов деятельности. В частности, *обслуживающие кооперативы* осуществляют мелиоративные, транспортные, ремонтные, строительные и эколого-восстановительные работы, телефонизацию и электрификацию в сельской местности, ветеринарное обслуживание животных и племенную работу, работу по внесению удобрений и ядохимикатов, осуществляют аудиторскую деятельность, оказывают научно-консультационные, информационные, медицинские, санаторно-курортные услуги и др. (в ред. Федерального закона от 18.02.99 N 34-ФЗ) (см. текст в предыдущей редакции). *Снабженческие кооперативы* образуются в целях закупки и продажи средств производ-

ства, удобрений, известковых материалов, кормов, нефтепродуктов, оборудования, запасных частей, пестицидов, гербицидов и других химикатов, а также в целях закупки любых других товаров, необходимых для производства сельскохозяйственной продукции; тестирования и контроля качества закупаемой продукции; поставки семян, молодняка скота и птицы; производства сырья и материалов и поставки их сельскохозяйственным товаропроизводителям; закупки и поставки сельскохозяйственным товаропроизводителям необходимых им потребительских товаров (продовольствия, одежды, топлива, медицинских и ветеринарных препаратов, книг и др.). *Садоводческие, огороднические и животноводческие кооперативы* образуются для оказания комплекса услуг по производству, переработке и сбыту продукции растениеводства и животноводства.

Организация работы по созданию обслуживающего кооператива в сфере малого предпринимательства АПК должна включать этапы. Первый – выявление сферы приложения сил. Приоритет должен отдаваться созданию тех элементов среды, где в настоящее время имеются узкие места. Ею может стать структура, которая предоставляла бы основные услуги, необходимые сельскохозяйственному производителю.

Целью кооператива является не получение прибыли, а гарантирование получения фермерами услуг по оптимальным ценам, прибыль накапливается на уровне сельскохозяйственного производителя. Кооперативный тип организации рекомендуется с целью избежания монополизации получения необходимых производителю услуг. Направления деятельности кооператива могут быть связаны с выполнением работ на личных подворьях населения (вспашка огородов, заготовка сена, перевозка урожая), со снабжением (горючее, семена, удобрения и средства защиты растений, корма для животных, искусственное осеменение и т.д.), маркетингом сельскохозяйственной продукции, целевыми займами, услугами по хранению и переработке сельскохозяйственной продукции. Если у кооператива есть оборудование для этого, его члены должны иметь возможность потребовать от него выполнения услуг по очистке, сушке, сортировке и хранению зерна и производству муки для производства кормов для животных.

Если у кооператива не достаточно средств для покупки оборудования, необходимого его членам, то у него больше возможностей для получения ссуды в банке, чем у частного лица или небольшой группы предпринимателей.

Глава 13. Механизмы регулирования и Информационное обеспечение рынка

Принципы формирования механизмов

Механизмы регулирования рынка услуг базируются на следующих принципах: регулируемости и управляемости процессом формирования и развития, дополняемости, преемственности, синергетического эффекта, необходимой и достаточной конкурентности, информационной обеспеченности, свободного перелива ресурсов, индикативности. При формировании механизма регулирования инфраструктуры рыночного хозяйства можно выделить три направления: экономико-организационное, социальное, правовое.

Экономико-организационное включает в себя экономический анализ рыночных отношений, определение направлений создания эффективно функционирующего механизма регулирования, демонополизацию деятельности предприятий инфраструктуры рынка, содействие развитию конкуренции, лицензирование деятельности, установление нормативной учетной ставки банковской системы, планирование, прогнозирование, программирование деятельности объектов инфраструктуры рынка, формирование бизнес-планов, маркетинговые исследования. Кроме того, проводится оценка и страхование коммерческого риска, регулирование размеров и распределение дохода, хозяйственный расчет, стимулирование труда. Особое место по экономической значимости для региона принадлежит лизингу.

Социальное направление предусматривает планирование, прогнозирование, индикативное программирование социального развития, улучшение условий труда, экономической обстановки, повышение уровня жизни населения, содействие обеспечению жильем, регулирование занятости населения, социальная защита, пенсионное обеспечение.

Правовое направление включает разработку и принятие законодательных актов, решений, нормативов о развитии инфраструктуры рынка, определяет правовое положение субъектов во взаимоотношениях организаций инфраструктуры рынка с местными органами власти, нормативное регулирование рынка услуг (лицензирование, тарификация, регулирование цен).

Рассмотренные направления механизма регулирования рынка объединены в своем взаимодействии и направлены на становление и подъем рынка, на эффективное использование всех видов ресурсов, участвующих как в материальной сфере, так и в сфере обращения. В то же время эффективность функционирования модели может быть достигнута определенной слаженностью такого взаимодействия, последовательностью (параллельностью) действий в достижении поставленной цели.

Выбор названных выше направлений обосновываются результатами изучения рынка услуг региона. Выделены следующие направления, которые являются стратегическими в работе по развитию рынка производственных услуг:

- производственное обслуживание процессов в отраслях сельского хозяйства;
- производственно-техническое обслуживание техники и инновации в сфере создания, использования и поддержания в работоспособном состоянии машин и оборудования;
- развитие системы агрохимического обслуживания;
- развитие интеграционных процессов и создание маркетинговых кооперативов в сфере заготовки, хранения, подработки зерна и продуктов его переработки;
- подготовка, переподготовка и повышение квалификации кадров;
- создание и освоение общей информационной и коммуникационной среды;
- активизация участия финансовых и кредитных организаций в инвестиционных процессах;
- создание системы мониторинга функционирования рынка услуг вообще и деятельности агросервисных организаций и МТС, в которых значительная доля собственности принадлежит правительству области и муниципальным образованиям.

При регулирующей роли региональных органов власти рекомендуется развивать:

1. Мониторинговые системы, оказывающие влияние на хозяйственные результаты и инновационные процессы в АПК. Это в значительной степени связано с усложнением функционирования самого рынка услуг и отдельных его субъектов, с усилением конкуренции, необходимостью быстрой адаптации к меняющимся условиям рыночной конъюнктуры. Механизм мониторинга позволяет использовать количественные и качественные показатели. Количественный анализ ориентирован преимущественно на использование данных статистиче-

ской и бухгалтерской отчетности (показатель рентабельности, расход ресурсов на единицу эффекта, своевременное выполнение работ в земледелии и животноводстве, объем производственных услуг и др.). Качественный мониторинг осуществляется путем формализованных интервью и анкетирования работников предприятий, сотрудников инфраструктурной сферы, органов управления и т.д. о качественных параметрах инновационных процессов. Сочетание количественных и качественных методов на основе статистических обследований и дополнительной экспертной информации позволяют определять объективные тенденции к изменению экономического поведения хозяйствующего субъекта, а на базе интервью и опросов – субъективные оценки и мнения. Таким образом, результаты мониторинговых исследований дают субъективную статистику и прогноз экономических показателей, факторов и условий, обеспечивающих научно-технический прогресс в АПК (методику см. в прил. Б).

2. Инфраструктуру инновационной деятельности в отрасли, информационные и консультационные службы, маркетинговые центры, фирмы, представляющие помещения, оборудование, транспортные средства, услуги по бухгалтерскому учету и делопроизводству; банковские структуры, выделяющие льготные кредиты, и страховые компании, обеспечивающие страхование риска и т.д.; формирование технопарковых структур (технополисы, технопарки, технологические и инновационные центры и т.д.) прежде всего – на основе университетских и научных центров.

3. Информационное обеспечение инженерно-технической системы на новой основе (база данных по инновациям в ИКС ОмГАУ, ярмарка-выставка АгроОмск, павильоны баз снабжения, дилеров и др.).

4. Развитие нормативно-правовой базы, стимулирующей аграрное производство.

5. Создание и освоение общей коммуникационной среды и информационного пространства в ИТС с банками и базами данных, информирующих участников системы о достижениях в ведении производства, проектах, функционировании рынков продукции, кредитов и ресурсов и т.д. (Служба рыночной информации – сайты <http://www.omsk.aris.ru>, <http://agro.km.ru>, <http://www.iks-omgau.ru>, <http://www.enisey-serwis.ru> и др.).

6. Проведение информационно-аналитического мониторинга научно-технического прогресса.

7. Систематическое проведение выставок и ярмарок на региональных уровнях с демонстрацией достижений в технологических и ин-

женерно-технических областях, организация демонстрационных полевых стационаров, проведение конкурсов механизаторов и т.д. Создание на базе выставки-ярмарки «АгроОмск» центра демонстрации достижений во всех областях деятельности, обучения кадров, проведения инновационными, инфраструктурными и хозяйственными организациями совместных мероприятий.

8. Финансово-экономическое обеспечение и определение источников инвестирования и кредитования.

Информационное обеспечение рынка услуг

Информация на рынке услуг является одной из важнейших предпосылок, создающих условия для реформирования сельского хозяйства. Анализ позволил выявить ряд существенных недостатков. Суть их состоит в том, что субъекты отношений на рынке услуг в настоящее время не владеют своевременной достоверной информацией, в связи с тем, что ее трудно получить по нескольким причинам: не развита сеть организаций, специализирующихся на оказании производственных услуг в сельском хозяйстве; при совершении сделок используется бартерный обмен; сделки по купле-продаже предусматривают сочетание различных ресурсов и денежных средств, следовательно, трудно определить стоимость сделки в денежном выражении. Цены, отражаемые в отчетных документах, нередко являются не фактическими, приблизительными, так как продавцы и покупатели во многих случаях стремятся скрыть действительную стоимость сделки, чтобы не платить налоги, исходя из этого мы предлагаем сформировать систему, позволяющую обеспечивать потребителей информацией о рынке производственных услуг. Анализ состава и оценка достаточности основных информационных источников для участников рынка позволил нам определить круг необходимых сведений, на основе которых участники рынка получают возможность принимать обоснованные решения.

Основная роль в решении практической задачи сбора и распространения сведений о рынке производственных услуг должна принадлежать региональной службе рыночной информации. Перечень необходимой информации, предлагаемый для использования, составлен методом экспертных оценок (табл. 31).

Взаимодействие учреждений сельскохозяйственного ведомства, органов статистики, районных управлений сельского хозяйства, средств массовой информации обеспечат сбор, полное и оперативное использование информации. Участники рынка смогут иметь своевре-

менные, достоверные сведения о рынке для принятия обоснованных решений.

Таблица 31

**Обеспечение информационных потребностей участников
рынка производственных услуг**

Потребители информации	Информация для принятия решений
1	2
Сельские товаропроизводители	Цены услуг на работы в полеводстве по видам: хранение, сушка, подработка зерна, транспортные услуги, ремонт и техническое обслуживание сельскохозяйственных машин, тракторов, комбайнов, автомобилей; цены услуг по ветеринарному обслуживанию, цены производственных ресурсов; услуги по подготовке кадров. Законодательные акты, регулирующие отношения в сфере рынка производственных услуг. Программы государственной поддержки.
Предприятия по хранению и переработке продукции	Цены товаропроизводителей, спрос и предложение на сырье и продукцию переработки, отпускные цены перерабатывающих предприятий, сезонные колебания цен, политика акционеров по обслуживанию участников интеграционных структур в системе АПК, цены на энергоносители.
Домашние хозяйства населения	Цены услуг по вспашке огородов, перевозке грузов, ветеринарному обслуживанию, межсезонные колебания цен; цены на рынках услуг в сопредельных районах.
Органы статистики	Учет посевных площадей под сельскохозяйственными культурами, платные услуги по видам полевых работ, ремонту техники, объемы оказываемых услуг, финансовые результаты предприятий-участников рынка услуг (МТС, ремонтные заводы, мастерские и др.).
Средства массовой информации	Цены услуг на работы в полеводстве по видам: хранение, сушка, подработка зерна, транспортные услуги, ремонт и техническое обслуживание сельскохозяйственных машин, тракторов, комбайнов, автомобилей, цены услуг по ветеринарному обслуживанию, цены производственных ресурсов; программы государственной поддержки. Цены товаропроизводителей, спрос и предложение на сырье и продукцию переработки, отпускные цены перерабатывающих предприятий, сезонные колебания цен. Конъюнктура рынка. Услуги по подготовке кадров. Законодательные акты, регулирующие отношения в сфере рынка производственных услуг. Программы государственной поддержки.

Региональные и местные органы управления, сфера политической деятельности	Наличие конкурентных условий на рынке услуг. Развитие инфраструктуры рынка услуг. Ресурсная база региона для обеспечения полевых работ очередного сезона. Баланс производства и использования продукции, запасы и качество семян, конъюнктура рынка на сопредельных территориях, обеспечение населения продовольствием. Развитие инвестиционных процессов в сфере услуг. Материалы государственного мониторинга развития АПК. Процессы банкротства предприятий сферы производственного обслуживания. Ресурсное обеспечение в сфере малого и среднего бизнеса в АПК. Законодательные акты, регулирующие отношения в сфере рынка производственных услуг.
---	--

Окончание табл. 31

1	2
Финансовые организации и страховые фирмы	Цены на рынке услуг. Издержки на полевые, ремонтные, агрохимические, транспортные работы на всех стадиях производственного цикла. Сезонные колебания цен, виды на урожай, спрос, предложение, качество в сравнении с основными конкурентами. Государственные программы поддержки специализированных предприятий, товаропроизводителей и населения.
Система научного обслуживания и обучения кадров	Информация по организации и технологии производства, спрос, предложение и цены, экономические результаты деятельности предприятий, оценка эффективности производства, тенденции в динамике цен и торговой деятельности, производительность труда в производстве, занятость, квалификация кадров, научно-технические достижения. Услуги по подготовке кадров. Законодательные акты, регулирующие отношения в сфере рынка производственных услуг. Программы государственной поддержки.

В русле проведенных научных исследований по заданию Министерства сельского хозяйства Омской области и продовольствия Омской области нами разработаны и апробированы на практике соответствующие методики сбора и анализа информации. Эти данные размещены на сайте <http://agro.km.ru> и в региональных СМИ для информирования участников рынка услуг (прил. В).

Проблема состоит в том, что официальная статистика не собирает информацию такого рода. На основе проведенного эксперимента нами рекомендуется использовать материалы конъюнктурных опросов различных категорий поставщиков и потребителей услуг, среди которых сельскохозяйственные организации, крестьянские (фермерские) хозяйства, личные подсобные хозяйства граждан, специализированные предприятия в сфере производственных услуг.

Источники информации

Как отмечалось ранее, источником информации о рынке производственных услуг в сегменте средних и крупных предприятий являются их руководители. В 2003–2004 гг. проводилось анкетирование руководителей 101 сельскохозяйственной организации, расположенной в различных природно-экономических зонах региона. Хозяйства были сгруппированы по количеству пашни. В первую группу вошли хозяйства с площадью до 3000 га, во вторую – свыше 3000 га (табл. 29). При проведении опроса стояла задача выявить возможности предприятий выступать в роли потребителей и поставщиков производственных услуг. Если в первой группе доля хозяйств, которые не пользуются услугами сторонних организаций, составила 44%, то во второй – 58%.

Конъюнктурный опрос глав 112 крестьянских (фермерских) хозяйств, показывает, что среди услуг, оказываемых сторонними организациями, основными являются хранение продукции, транспортировка грузов и уборка урожая (рис. 3).

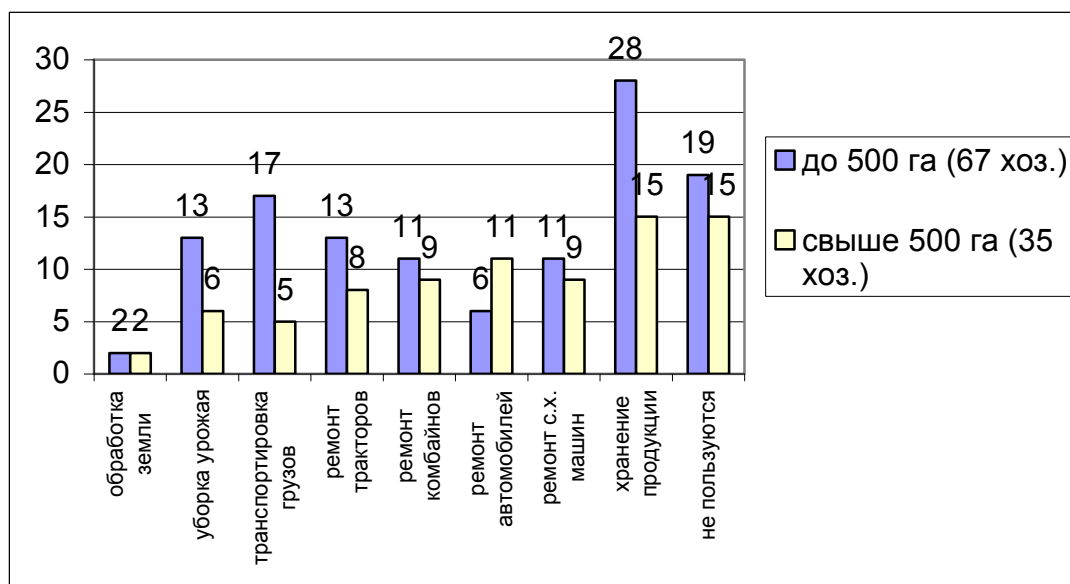


Рис. 3. Пользование услугами сторонних организаций, удельный вес опрошенных глав КФХ, %

В свою очередь, крестьянские (фермерские) хозяйства являются поставщиками услуг по уборке урожая, обработке земли, транспортировке грузов и т.п., что наглядно представлено на рис 4.

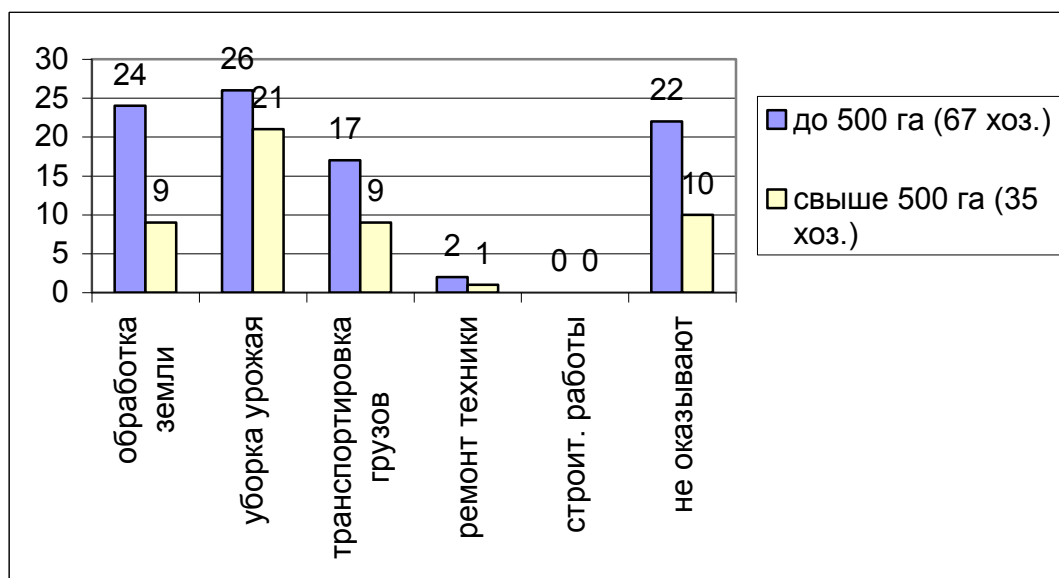


Рис. 4. Предоставление услуг сторонним организациям, удельный вес опрошенных глав КФХ, %

Применение электронных СМИ в распространении информации

Данные в рамках проводимого нами эксперимента собираются, анализируются и распространяются на региональном уровне. Кроме того, проведено изучение рыночной деятельности непосредственных поставщиков и потребителей производственных услуг. На основе их опроса составлена таблица об уровне цен на основные виды услуг (прил. В). Информация размещена на сайте по указанному выше адресу в сети Интернет.

Отчеты предоставляются радио- и телевизионным станциям, газетам, коммерческим журналам, а также распространяется через государственные и частные издания. Пользователями рыночной информации являются сельскохозяйственные товаропроизводители, предприятия специализирующиеся на оказании услуг, а также государственные органы и частные фирмы, связанные с сельскохозяйственным сектором или зависящие от него. Это переработчики сельскохозяйственной продукции, торговые базы, розничные торговцы, консультанты, аналитики, занимающиеся прогнозированием, транспортные фирмы и финансовые учреждения.

Сведения о ценах позволяют принять решение о выборе варианта получения и предоставления услуг.

Проведенные исследования позволяют сделать выводы и внести предложения для практической реализации:

Проведенные исследования позволяют сделать выводы и внести предложения для практической реализации:

- формирование информационной инфраструктуры рынка услуг обеспечивает предпосылки для углубления рыночных реформ, способствует созданию конкурентной рыночной среды;
- для координации деятельности в масштабах региона необходимо в структуре функций службы рыночной информации предусмотреть систему информации в сфере рынка производственных услуг;
- применение предложенных методик в процессе сбора, анализа и распространения информации обеспечит участникам рынка возможность принятия обоснованных решений по поводу купли-продажи производственных услуг.

Глава 14. Социально-экономический эффект Рыночных преобразований

Эффективность предлагаемых организационно-экономических мероприятий по развитию рынка производственных услуг в АПК состоит в следующем:

- Доля МТС в выполнении отдельных технологических операций, прежде всего почвообрабатывающих и уборочных работ, по агрохимическому обслуживанию, в том числе и по защите растений от болезней и вредителей, мелиоративному обслуживанию возрастет до 25–30 % от общего объема сельскохозяйственных работ. Себестоимость работ, выполняемых МТС, будет на 10–20 % ниже, чем в сельскохозяйственном предприятии благодаря лучшему использованию техники, труда и энергетических ресурсов. Увеличится объем услуг сельскому хозяйству до 35–40 % в стоимости производимой продукции. Получат развитие сервисные фирмы, специализирующиеся на уборочных работах, защите растений от болезней и вредителей, действующих на принципах широтного использования техники (перемещающихся по территории региона по мере созревания сельскохозяйственных культур и распространения эпизоотии).

- Доля ремонтно-технических работ, выполняемых силами инженерных служб сельскохозяйственных предприятий, снизится с 95% до 70–75 %. Планово-предупредительная система технического обслужи-

вания в процессе эксплуатации машин с техническими уходами и плановыми текущими и капитальными ремонтами трансформируется в диагностическую систему технических уходов и ремонтов машин, агрегатов и узлов по потребности с заменой полнокомплектных узлов. Повысится качество транспортного обеспечения, специальных услуг, в том числе связанных с применением техники: агрохимическое обслуживание, обеспечение семенами, мелиоративная инфраструктура и др.

- Создание интегрированной системы в форме некоммерческого партнерства по агрохимическому обслуживанию, внесение удобрений на площади 950–1060 тыс. га (на конец предстоящего пятилетия – 2010 г.). Удобряемые площади составят от 31 до 35% от общих посевов, чистый доход от применения удобрений – 832,2 млн. руб. При этом рынок удобрений и работ достигнет 681,7 млн руб., из которых 143,1 млн руб. – стоимость услуг, 438,6 млн. руб. – стоимость минеральных удобрений. Доход, полученный дополнительно за счет применения минеральных удобрений, позволит укрепить производственную базу товаропроизводителей и специализированных организаций по химизации сельского хозяйства. Взаимодействие между членами некоммерческого партнерства позволит выработать экономический механизм частичного перераспределения доходов, обеспечит заинтересованность в конечных результатах всех участников. Появится стимул для притока в агрохимический бизнес внутренних и внешних инвестиций, сделает его привлекательным для государства и крупных финансово-кредитных организаций.

- Ожидается эффект в форме расширения технического сервиса и кадровой составляющей за счет услуг сети дилерских предприятий: специализированных и комплексной направленности (ОАО «Ростсельмаш», ОАО «Красноярский завод комбайнов» и др.), которые создают фирменные технические центры для сервиса выпускаемых ими машин. Их доля в ремонте и обслуживании техники составит около 2–3%.

- В сфере услуг сформируется сеть дилерских предприятий, которая в основном будет сформирована из предприятий сельскохозяйственного машиностроения, что позволит построить для села эффективные логистические системы продвижения промышленных товаров от производителей к потребителям, сократить число посредников и снизить стоимость техники и ее обслуживания, уменьшить время поставки запасных частей и восстановления работоспособности. На дилерских предприятиях существенно возрастет технологический уро-

вень ремонтных работ, с помощью которого отремонтированные машины, агрегаты и узлы по уровню надежности будут сопоставимы с новой техникой. Дилеры, объединенные в федеральное акционерное общество с сетью в регионах, станут крупными заказчиками наукоемкой продукции в научных учреждениях.

- В структуре оптовых рынков сформируется вторичный рынок (поддержанной техники), потребителями на котором станут хозяйства, не имеющие возможности покупать новую технику, внедрять интенсивные технологии, а таких хозяйств в регионе будет до 35–40%. Амортизационные отчисления на гектар уборочных и полевых работ, выполненных поддержанной техникой, в сравнении с новой, снизятся в 1,8–2,0 раза.

- Прогнозируется ускоренное развитие информационно-консультационной службы с расширением взаимодействия ее с научно-исследовательскими организациями и образовательными учреждениями, МИС, заводами-изготовителями, сервисными структурами и др. Потребность в новых знаниях будет стимулировать развитие рынка проектно-технологических и конструкторских разработок.

- Система подготовки кадров руководителей и специалистов с привлечением ресурсов коммерческих структур (выставки-ярмарки, учебные центры, консультационные службы, опытные поля и фермы, информационные системы и др.) обеспечат качественный рост квалификации, увеличение доли специалистов, связанных с маркетинговой деятельностью и технологическим реформированием производства. Удельный вес трактористов-машинистов первого и второго классов возрастет с 45 до 75–80%. Учитывая специфику современного периода в сфере демографии населения, общий выпуск механизаторов целесообразно сохранить на уровне 1440 чел.

- Появление платежеспособных заказчиков (эффективных, товаропроизводителей, инвесторов, дилеров и др.) обеспечат спрос на услуги научных учреждений и вузов по механизации и электрификации сельского хозяйства. Активизируется деятельность по *интеллектуальному* сервису сельскохозяйственных товаропроизводителей.

По нашим расчетам рынку производственных услуг в 2010 г. будут присущи следующие параметры (табл. 32).

Таблица 32

Прогноз динамики регионального рынка

по видам производственных услуг на период 2004–2010 гг.*

Виды услуг	Фактически, 2003 г.		Прогноз, 2010 г.		Объем 2010 г., % к 2003 г.
	Объем, млн руб.	% к итогу	Объем, млн руб.	% к итогу	
1	2	3	4	5	6
Транспортные работы	146,5	7,8	190,0	5,4	130
Полевые работы	116,6	6,2	170,0	4,8	146
Уборка урожая	220,4	11,8	270,0	7,7	123
Хранение, подработка, сушка и переработка зерна	161,8	8,6	180,0	5,1	112
Ремонт техники	195,9	10,5	330,0	9,5	168
Механизация процессов в животноводстве	100,0	5,3	180,0	5,1	180
Гарантийное и сервис- ное обслуживание	90,0	4,8	220,0	6,3	244

Окончание табл. 32

1	2	3	4	5	6
Агрохимическое и ме- лиоративное обслужи- вание	83,6	4,5	682,0	19,4	В 8,2 раза
Ветеринарное обслужи- вание	87,6	4,7	240,0	6,8	274
Сырье для переработки	332,2	17,8	500,0	14,2	151
Прочие виды услуг	336,9	18,0	550,0	15,7	163
Услуги – всего:	1871,5	100	3512,0	100,0	187
Затраты на обыч. виды деятельности – всего	14500,0	X	21800,0	X	150
Удельный вес производ- ственных услуг в затра- тах, %	X	12,9	X	16,1	X

*Источник: Годовые отчеты сельскохозяйственных организаций и материа-
лы обследования рынка услуг, прогнозные оценки экспертов.

■ Реализация предложенных мер по развитию рынка производ-
ственных услуг в АПК, наряду с другими мерами, позволит решить
стратегическую задачу роста валового производства сельского хо-

зяйства к 2010 г. по сравнению с текущим периодом примерно в два раза.

Глава 15. Рынок агросервисных услуг в АПК стран с развитой рыночной экономикой

Система агросервиса

Целевая программа перестройки сельского хозяйства Сибири может быть успешно решена тогда, когда агропромышленный сектор и его производство станут по-настоящему конкурентоспособными, ориентированными на рынок, а следовательно, более эффективными. На рынке производственных услуг в АПК появились современные структуры, успешно взаимодействующие с зарубежными фирмами. С первичного и вторичного рынков поступает в регион 3–7% тракторов, комбайнов, автомобилей, ежегодно пополняющих имеющийся парк машин.

В этих условиях важно изучать опыт организации агросервиса в странах с развитой рыночной экономикой. Отдельные положения в

современных условиях могут представлять для нас определенный научный и практический интерес.

В настоящем разделе рассмотрен опыт сельского хозяйства США, Японии, Франции, ФРГ, где достигнут высокий уровень интенсивности и продуктивности отрасли. В этих странах получают самые высокие в мире урожаи зерновых, картофеля, сахарной свеклы и других культур.

Организация сельскохозяйственного производства в вышеуказанных странах во многом определяется его взаимоотношениями с другими отраслями АПК, обеспечивающими сельскохозяйственных товаропроизводителей материально-техническими средствами и услугами, перерабатывающими их продукцию, реализующими ее. От последних в немалой степени зависят применяемые в сельском хозяйстве технологии, специализация и концентрация производства на сельскохозяйственных предприятиях, характер и уровень занятости работников, другие важнейшие аспекты ведения производства.

Прежде всего важны интеграционные связи сельского хозяйства с промышленностью и торговлей. Это было оценено уже в пятидесятые годы прошедшего столетия. Тогда Джон Н. Дэвис, зам. министра сельского хозяйства США ввел в экономическую науку новое понятие – «агробизнес», которое позже получило всеобщее признание. Под воздействием различных факторов в США, на базе аграрного, торгового и промышленного капиталов сформировался гигантский комплекс агробизнеса. К последнему стали относить:

- производство и снабжение сельского хозяйства материально-техническими средствами и услугами (техника, удобрения, семена, стройматериалы и т.д.);
- производство сельскохозяйственной продукции, то есть собственно сельское хозяйство;
- хранение, транспортировка и переработка сельскохозяйственной продукции в готовые для потребления товары, оптовая и розничная торговля продуктами питания и другими товарами, изготовленными из сельскохозяйственного сырья [72].

Отрасли, обеспечивающие сельское хозяйство материально-техническими ресурсами и услугами, безусловно, имеют для него жизненно важное значение, так как во многом определяют темпы технического прогресса, уровень производительности труда, урожайность культур и продуктивность сельскохозяйственных животных.

Следует отметить, что правительства стран с развитой экономикой хорошо понимают, что сельское хозяйство объективно не-

конкурентоспособно, и потому рассматривают поддержку этой сферы как обязательный и безусловный элемент государственной политики.

Безусловно, различные исторические, природные и социально-экономические условия организации национальных хозяйств в странах с рыночной экономикой предопределяют и различия между ними в организации сельскохозяйственного производства, отраслей, производящих для него средства производства, и, как следствие, при организации агросервиса. Вместе с тем в этих странах имеются общие, объединяющие их факторы, независимые от конкретных условий, которые оказывают определенное влияние на организацию производственного обслуживания и которые значительно различаются у стран с развитой рыночной экономикой и экономикой постсоциалистического развития.

Как отмечает М.А. Кочанов, главными из этих факторов являются следующие:

- основным типом ведения сельского хозяйства является фермерство, которое предполагает решение большинства организационных вопросов самостоятельно, тогда как в условиях преобладания коллективного хозяйства появляется возможность в специализации отдельных членов коллектива на проведение работ по агросервисному обслуживанию;

- наличие развитой инфраструктуры (дорог, связи, транспортных средств), позволяющей быстро осуществлять заказы и перемещать необходимую рабочую силу и средства производства;

- производственная база фермеров позволяет им в большинстве случаев проводить обслуживание своего хозяйства самостоятельно, на месте, с привлечением необходимых средств производства и рабочей силы;

- конкуренция среди производителей предопределяет высокое качество средств производства, а следовательно, гарантии и длительные сроки, в течение которых производитель осуществляет восстановление потребительных стоимостей в случае необходимости, кроме того, в этих же целях зачастую организуется фирменное обслуживание [73].

- менее выраженная сезонность производства в сельском хозяйстве позволяет фермеру быть постоянно занятым в основном производстве, не вызывая необходимости в приобретении навыков для осуществления агропроизводственного обслуживания.

На данный момент в ведущих капиталистических странах определились национальные системы сервисного обслуживания сельских товаропроизводителей. Прогресс идет как на уровне сельских това-

ропроизводителей, так и изготовителями средств производства, вносят свою лепту и независимые предприниматели.

К настоящему времени от фермерского хозяйства отделились и превратились в самостоятельные индустрии практически все сферы деятельности, не связанные непосредственно с производством сельскохозяйственной продукции. Специализированные фирмы взяли на себя следующие операции: производство и поставка фермерам материально-технических средств (машин, оборудования, минеральных удобрений, средств защиты растений), финансовые операции, услуги в области управления, сбыта готовой продукции и т.п.

Несмотря на то что производство концентрируется в руках немногих крупных и крупнейших компаний, полной монополизации отрасли не происходит. Как среди крупных, так и среди остальных компаний идет ожесточенная борьба за рынки сбыта. У фермеров всегда остается возможность выбора поставщика материальных ресурсов.

В отношениях индивидуальных фермеров (или кооперативов фермеров) с несельскохозяйственными отраслями (в лице фирмы), осуществляющими их материально-техническое снабжение и производственное обслуживание, преобладают взаимосвязи свободного рынка. В этой сфере рыночные связи оказываются более эффективными, так как конкурентная борьба за потребителя стимулирует фирмы к созданию новых и повышению качества уже используемых в сельском хозяйстве средств производства.

Для более четкого представления об агросервисном обеспечении в странах с рыночной экономикой рассмотрим, например, организацию агрохимических и агросервисных служб.

**Поставка удобрений,
агрохимическое
обслуживание,
сохранение земель**

В ведущих капиталистических странах сформировались национальные системы агрохимического обслуживания сельского хозяйства. Они объединяют фирмы и компании, производящие агрохимикаты, частные и кооперативные торговые предприятия, обслуживающие и научно-исследовательские учреждения, государственные службы министерств, так что сельскохозяйственные товаропроизводители в полной мере обеспечены высокоэффективными средствами борьбы с сорняками, болезнями, вредителями сельскохозяйственных культур и надежными средствами их внесения.

В частности, под руководством Министерства сельского хозяйства США осуществляется ряд программ по сохранению земель. Они

предусматривают финансовую и консультационную поддержку фермерам по борьбе с водной и ветровой эрозией, по сохранению окружающей среды. Для предотвращения потерь почвы более 2 млн владельцев земли подписали контракты с местными руководителями службы по сохранению земель и осуществляют противоэрозийные мероприятия при поддержке федерального правительства. Действует также программа по оказанию помощи фермерам по восстановлению земель, разрушенных в результате стихийных бедствий. Проводится большая работа по коренному улучшению земель [119].

Минеральные удобрения производят государственные, частные компании и предприятия, принадлежащие кооперативным объединениям. Большая часть химических компаний относится к многоотраслевым концернам с отделениями по производству химических продуктов и удобрений.

Характерно, что промышленные предприятия по производству минеральных удобрений имеют высокую степень вертикальной интеграции и горизонтальной координации. Первая из них осуществляется в двух направлениях. С одной стороны, базисные производители удобрений становятся собственниками тукосмесительных предприятий и предприятий оптовой и розничной торговли, с другой – крупнейшие предприятия типа сельскохозяйственных кооперативов становятся производителями минеральных удобрений, владельцами тукосмесительных установок и системы реализации удобрений. Горизонтальная же координация включает в себя объединения (путем поглощения) компаний различного профиля в единый конгломерат по производству разнообразных минеральных удобрений.

Интересно отметить, что агрохимическое обслуживание в США подразделяется на коммерческое и кооперативное. В коммерческой системе состоит из следующих взаимосвязанных звеньев:

- основные (базовые) производители удобрений и сырья;
- региональные предприятия по производству удобрений;
- дилерские пункты, на которых осуществляется комплексное обеспечение фермеров минеральными удобрениями, пестицидами, кормовыми добавками и пр.

Реализация минеральных удобрений и пестицидов имеет довольно разветвленную сеть, зависящую от конкретных условий рынка сбыта. Обычно компания выбирает систему распределения и продажи продукции, которая больше всего оправдывает себя. Вместе с тем одна и та же компания может реализовывать продукцию по разным схемам поставки. Простая система: производитель – фермер, более сложная:

производитель – оптовые распределители – дилеры – фермеры. Большая роль при этом возлагается на оптового распределителя, хорошо подготовленного и быстро ориентирующегося в конъюнктуре рынка.

В последние годы в коммерческой системе агрохимического обеспечения США наблюдается тенденция к сокращению промежуточных звеньев в товаропроводящей сети. Компании создают фирменные агрохимцентры, имеющие электронную систему связи с производителем и фермером. Через нее делается заказ и осуществляется компьютерная система расчетов. Так ликвидируется звено оптовой торговли.

Современная система агрохимического обслуживания сельского хозяйства США становится все более диверсифицированной. Она не только обеспечивает фермеров всеми необходимыми средствами производства, но и оказывает услуги по их внесению, обеспечивает фермера всей необходимой информацией по применению удобрений и пестицидов, о новых технологиях возделывания культур и другим вопросам.

Безусловно, химическая промышленность, выпуская массовую продукцию, рассчитанную на среднего потребителя, не может удовлетворить потребности фермерских хозяйств, существенно различающихся по агроклиматическим, технологическим и прочим условиям. Поэтому главной задачей системы агрохимического обслуживания является доработка и доведение минеральных удобрений до каждого индивидуального потребителя.

При этом важно отметить, что в условиях рыночной экономики паритетность взаимоотношений сферы агрохимического обслуживания с сельскими товаропроизводителями обеспечивается за счет существования конкуренции в этой сфере, в результате фермер имеет право выбирать исполнителя услуг. Он может пользоваться услугами ближайших дилеров, выйти прямо на головное или региональное предприятие по производству удобрений или заключать контракты с сельскохозяйственными кооперативами.

Кооперация фермеров в современных условиях, пожалуй, является важнейшим элементом развития системы агрохимического обслуживания сельского хозяйства. Именно кооперирование самих сельских товаропроизводителей является формой защиты их интересов во взаимоотношениях с промышленными и агрохимическими предприятиями, осуществляющими производство, поставку, хранение удобрений и ядохимикатов, а также оказание услуг по их применению.

В настоящее время в странах с рыночной экономикой кооперативы стали довольно существенным элементом развития материально-

технического обеспечения сельского хозяйства, поскольку они удовлетворяют основную часть потребностей ферм в семенах, кормах, удобрениях и других услугах. Так, через сельскохозяйственные снабженческие кооперативы поступает фермерам в США около 70% (44% минеральных удобрений и 26% пестицидов), во Франции – более 40, в Японии – 91% используемых в сельском хозяйстве минеральных удобрений и пестицидов [73].

Кооперативы создаются как узко, так и многопрофильные, причем фермеры могут быть членами одного или нескольких кооперативов по материально-техническому снабжению, сервисному обслуживанию производства и сбыту продукции.

Кооперативы управляются советами директоров из фермеров, который избирает управляющего. Совет решает все вопросы управления, устанавливает уровень цен на услуги и определяет порядок распределения прибыли. Она, как правило, делится между членами в зависимости от суммы полученных услуг. При этом фермеры ведут свое хозяйство самостоятельно, а кооперативы занимаются вопросами снабжения и реализации продукции.

Конкретным примером может служить деятельность кооператива фермеров «Грандвью» (США), который обслуживает две тысячи фермеров (60% фермерских хозяйств трех графств), расположенных в радиусе 25–30 км. Общий объем продаж кооператива в 1994–1995 гг. составил свыше 14 млн долл., причем 9 млн долл. – удобрения, пестициды и семена, 3 млн долл. – горюче-смазочные материалы и 2 млн долл. – комбикорма. На средства фермеров создано два тукосмесительных завода со складами для минеральных удобрений и помещения для приема, хранения и распределения пестицидов. При кооперативе имеются оборудование, тракторы и большегрузные машины для перевозки и внесения минеральных удобрений и пестицидов, которыми могут пользоваться все члены кооператива. Большую часть химикатов, техники, кормов и услуг вышеуказанный кооператив получает от ассоциации «Гроумарк», объединяющей в трех штатах 101 кооператив фермеров.

В регионах, где преобладают многоотраслевые хозяйства, кооперативы создают центральные оптовые склады, где удобрения хранят в мягких мешках-контейнерах или мешках, что удобно для непосредственного распределения сразу на поля. По договоренности с фермером удобрения доставляют транспортом кооператива, вносят их разбрасывателями, принадлежащими кооперативу. Кроме стоимости удобрений с фермеров взимают плату за погрузку-разгрузку, достав-

ку, а также за хранение на складе кооператива по тарифам, зависящим от времени года [106, 108].

Экономическая эффективность в данном случае заключается в сокращении издержек на покупку и использование агрохимикатов и других материальных ресурсов, основных фондов, необходимых для ведения сельскохозяйственного производства. Причем фермеры все охотнее прибегают к кредитованию, которое им предоставляют независимые дилеры или снабженческие отделения фермерских кооперативов.

Дилеры по продаже минеральных удобрений, пестицидов и других агрохимикатов дают фермерам краткосрочный кредит под залог будущего урожая. Денежный кредит фермер может использовать для покупки товаров не только у дилера, предоставившего его, но и на стороне. Но чаще всего дилер продает фермеру средства производства в кредит. Таким образом, краткосрочный кредит является своего рода стимулятором укрепления экономических взаимоотношений дилеров и фермеров, а также перехода на комплексное производственное обслуживание фермеров со стороны дилеров. Предоставляя фермеру краткосрочный кредит, дилер становится все более заинтересованным в расширении сферы своих услуг.

В фермерских кооперативах краткосрочное кредитование фермеров практикуется давно, но в современных условиях оно получило более широкое развитие. Например, фермерам могут быть предоставлены краткосрочные кредиты на льготных условиях с оплатой деньгами или сельскохозяйственной продукцией. Независимый дилер предоставляет фермеру краткосрочный кредит по действующим в данном районе процентным ставкам, а фермерский кооператив при этом исходит, во-первых, из экономического положения кредитуемого фермера, и во-вторых, из того, в каком виде будет возвращен кредит – в денежной форме или сельскохозяйственной продукцией. Как правило, при оплате кредита сельскохозяйственной продукцией процентные ставки ниже, чем при денежной оплате. Таким образом, в фермерских кооперативах краткосрочный кредит в большей степени, чем кредит, взятый у дилеров, стимулирует увеличение производства сельскохозяйственной продукции.

В системе агрохимического обслуживания сельского хозяйства США особое внимание уделяется повышению профессионального уровня дилеров и фермеров, причем основной упор делается на экономические аспекты химизации земледелия, на знакомство с новейшими научными достижениями по вопросам производства, реализации и использования минеральных удобрений.

Компания 1MC Fertilizer, Inc. разработала полную программу для своих дилеров и основных потребителей минеральных удобрений по получению максимально экономически выгодного урожая.

Программа NPK and PLVS для компьютера, разработанная учеными Оклахомского университета, помогает наиболее эффективно использовать минеральные удобрения в разных условиях (в зависимости от величины планируемого урожая, различных почвенных и климатических условий для разных культур).

Фермеры достаточно быстро разобрались в эффективности нового вида услуг. Экономический и финансовый анализ деятельности фирмы, разработка конкретной модели использования химикатов для планируемого набора культур при предполагаемой урожайности с учетом природно-климатических факторов, стоимости удобрений и пестицидов, наличия специального оборудования для работы с ними, технологии возделывания. Все это способствовало укреплению финансового состояния мелких ферм и значительному росту благосостояния крупных фермерских хозяйств и обеспечивало даже в неблагоприятные периоды экономическую стабильность фермерских хозяйств [118]. Таким образом, осуществляется тесная, плодотворная связь научно-исследовательских учреждений с производством.

Для большинства страны Европы (Германия, Франция, Англия, Голландия) характерно создание крупных фирм по агрохимическому обслуживанию сельского хозяйства, имеющих прямые связи с химической промышленностью.

Например, в западных землях Германии (бывшая ФРГ), все химические концерны и фирмы объединены в Союз территориальных отраслевых и других объединений химической промышленности, который является одним из крупнейших промышленных конгломератов не только в ФРГ, но и в мире. В Союз входит несколько территориальных (земельных) союзов, находящихся в Мюнхене, Баден-Бадене, Франкфурте, Дюссельдорфе, Гамбурге, Людвигсхафене, а также 31 отраслевой союз.

Отраслевые союзы ФРГ, объединяющие фирмы-производители, занимают по производству удобрений одно из ведущих мест в мире. Фирмы-производители тщательно изучают рынок внутри страны и за рубежом. Все виды минеральных удобрений строго соответствуют единому для всех стран ЕЭС требованию (стандарту). Производство минеральных удобрений ориентируется прежде всего на заказы крупных оптовых покупателей.

Система производства и реализации минеральных удобрений в ФРГ довольно многоступенчата. Она имеет следующую структуру: фирма-производитель – крупный оптовый покупатель (продавец) государственного уровня – крупный оптовый покупатель на уровне земель – торговые фирмы на районном уровне – крестьянин-потребитель.

Фирмы, производящие минеральные удобрения, разрабатывают технологию их хранения и перевозки. Эти же фирмы, а также все торговые фирмы, непосредственно продающие агрохимические средства, выдают рекомендации и консультируют крестьян о порядке хранения удобрений, способах их транспортировки, способах внесения, дозах и сроках внесения, рекомендуют средства механизации. Все крестьяне (фермеры) также обязательно получают информацию о состоянии обеспеченности питательными веществами своего поля и рекомендации по экономически обоснованному применению удобрений.

Осуществляется агрохимическое обследование почв сельскохозяйственными опытными станциями с их службами по почвенным исследованиям. Опытные станции подчинены сельскохозяйственным палатам, которые имеются в каждой земле (например, в земле Нижняя Саксония две такие палаты – в Ольденбурге и Ганновере).

Для организации отбора почвенных образцов и доставки их в лабораторию станция имеет окружных консультантов. Обслуживаются не только крупные хозяйства, но и мелкие, имеющие меньше 10 га сельхозугодий и даже тогда, когда нужно отобрать немного образцов. Чтобы агрохимическое обследование почв давало сопоставимые надежные результаты существуют правила: проводить обследования с определенной цикличностью – каждые три года, отбор образцов на участке осуществлять по одной и той же схеме (например, по диагонали) и по возможности в одно и то же время года – сразу после уборки зерновых весной или поздней осенью. Результаты анализов обрабатываются, и крестьянин получает рекомендации по применению удобрений на каждом поле. Несмотря на то что обследование почв проводится один раз в три года, за агрохимическое обслуживание крестьянин платит ежегодно равными частями. Стоимость исследования одного образца почвы – около 16 марок.

Достоверность рекомендаций по удобрениям, составляемых на основе почвенных анализов, проверяется в полевых опытах сельскохозяйственными опытными станциями. Так, опытная станция, обслуживающая округ Везер-Эмс (земля Нижняя Саксония), проводит ежегодно около 100 таких опытов, распределенных по всей области. Бла-

годаря этой работе градация почв и рекомендации по удобрениям имеют надежную основу.

Таким образом, крестьянин все больше убеждается, что применение удобрений в соответствии с установленной потребностью приносит финансовую выгоду или через повышение урожая, улучшение его качества, или через экономию минеральных удобрений. При этом выигрыш, по оценке специалистов опытной станции округа Везер-Эмс, составляет 10–100 марок/га [117]. Вместе с непосредственной пользой для отдельного крестьянина возрастает роль агрохимического обследования почв и с точки зрения природоохранных мероприятий.

Определенный интерес представляет организация агросервисной службы в Нидерландах. Так, например, во всех ее провинциях созданы специализированные агротехнические консультативные службы: по полевым культурам, лугам и пастбищам; по свиноводству и мясному животноводству; молочному животноводству; птицеводству; овощеводству и социально-экономическим вопросам. Общее руководство агротехнической службой обеспечивает соответствующее управление в Министерстве сельского хозяйства и рыболовства [168].

В зависимости от специализации хозяйств и зоны обслуживания в каждой из указанных служб насчитывается от 10 до 30 сотрудников. Каждая служба охватывает около 5–6 тыс. ферм с размером земельной площади свыше 3 га и более тысячи ферм с размером земельной площади менее 3 га (последние не являются полностью сельскохозяйственными, поскольку их владельцы основное время заняты в промышленности, обслуживании и т.п. и услугами агротехнической службы почти не пользуются). В каждой районной службе есть группа специалистов, половина которых имеет узкую специализацию и охватывает помощь по всем вопросам ведения сельского хозяйства так называемым ассистентам - консультантам фермеров, которые живут и работают в зоне обслуживаемых ими хозяйств. На одного консультанта приходится 300–500 ферм в зависимости от их размера.

По мере необходимости или по просьбе фермера консультанты посещают их хозяйства для оказания соответствующей помощи, обучают фермеров методам отбора образцов почв, растений и кормов для анализа, консультируют по вопросам использования удобрений в зависимости от погодных условий года и т.д.

Хотя главные консультанты агротехнической службы не выполняют научной работы, они много внимания уделяют вопросам внедрения достижений науки в производство. Так, специалисты по удобрениям и почвам получают основные результаты научной деятельности

различных институтов через своих помощников и после соответствующей корректировки применительно к местным условиям предлагают фермерам разработки для внедрения.

Результаты анализов почв и растений из Центральной агрохимической лаборатории Оостербека высылаются в двух экземплярах: один – фермеру, второй – местной агротехнической службе, где полученные данные из года в год накапливают, обобщают в пределах обслуживаемой зоны и выявляют общие закономерности. Стоимость анализа почв сравнительно высокая и некоторые фермеры предпочитают обходиться без него. В таких случаях служба, имея многолетние данные по провинции и исходя из идентичности почвенных условий соседних участков, составляет для фермера соответствующие рекомендации по применению удобрений [168].

Агротехническая служба организует передачи по радио и телевидению, издает научно-популярные брошюры, организует в зимний период краткосрочные специализированные курсы для фермеров и т.д. Во всех специализированных головных институтах аккредитовано по одному – два представителя агротехнической службы, которые всегда в курсе всех научных исследований и, будучи членами ученого совета, постоянно информированы о результатах исследовательских работ. Их обязанность – публиковать рекомендации научных учреждений в популярном виде, информировать институты о запросах производства и т.д.

Представители службы осуществляют консультативную помощь специалистам провинциальных агротехнических служб по данному направлению, организуют зональные совещания (по вопросам применения удобрений страна разделена на три зоны) и информируют о наиболее интересных научных разработках.

Агротехнический сервис в развитых странах включает многочисленные виды услуг: «...доставка товара потребителю, предпродажная подготовка и продажа техники, реализация запасных частей, техническое обслуживание и ремонт машин в гарантийный и послегарантийные периоды эксплуатации, ремонт и продажа подержанной техники, лизинговые операции, прокат машин, обучение кадров, выполнение механизированных работ, разнообразных услуг для фермеров и других сельскохозяйственных товаропроизводителей, а также предприятий по переработке их продукции» [106].

**Система
агротехсервиса**

Наибольший удельный вес в доходах предприятий агротехсервиса приходится на торговлю

техникой. Причем система сбыта средств производства сельскому хозяйству может быть представлена по разным каналам [160]: через собственные сбытовые структуры и торговых агентов компаний-производителей; через торговые структуры, которые выступают в роли посреднического звена; через кооперативные объединения сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Каждый канал сбыта имеет свои плюсы и минусы. Сильные стороны первого: отсутствие посреднического звена, экономия на посреднических издержках, разработка стратегии маркетинга (прямой контакт с потребителями); слабые стороны: высокие издержки маркетинга и продвижения товара на рынок, слабая связь с рынками других средств производства (реализуют только свою продукцию). Преимущества второго: большая гибкость в отношениях с клиентами, лучшее знание рынка; разработка стратегии маркетинга; возможность комплексного сбыта средств производства. Недостатки: высокая торговая наценка; высокие издержки маркетинга и продвижения товара на рынок. Положительные стороны третьего: прямые контакты с производителями, защита их интересов; экономия на рекламе и маркетинге; поставка, как правило, всего комплекса средств производства; низкая торговая наценка по сравнению с посредниками; кредитование производителей. Слабые стороны: не применяют методов маркетинга; определенная политизированность.

Выбор той или иной организационной формы продаж, технического обслуживания сельхозтехники и обеспечения ее запасными частями в конкретной стране зависят от уровня развития сельского хозяйства, особенностей возделывания культур, климатических и других условий.

Анализ организационных структур сбыта, обслуживания и ремонта сельскохозяйственной техники за рубежом позволяет выделить три основных звена в системе агротехсервиса – изготовитель, дилер и потребитель.

Основным принципом фирмы-изготовителя является то, что она несет ответственность за состояние техники в течение всего срока эксплуатации. В США, например, этот принцип закреплён законодательством, запрещающим продажу техники без организации ее обслуживания, поэтому фирмы-изготовители уделяют техническому сервису не меньше внимания, чем производству техники. Работы по организации технического обслуживания, как правило, начинаются задолго до того, как первая машина сойдет со сборочного конвейера. Одновременно с разработкой новой модели издается вся необходимая

документация по техническому обслуживанию, изготавливаются специализированные инструменты и приспособления.

Так, в процессе проектирования и создания новой машины разрабатывается инструкция по уходу, ремонту, составляется номенклатура запасных частей, которые будут необходимы на начальном этапе ее использования, разрабатывается технология ремонта, определяются потребность и способы подготовки специалистов по обслуживанию, создается инструмент, обеспечивающий быстрое и надежное выполнение ремонта и технического обслуживания [170].

Фирмы дают гарантийный срок работы без поломок в целом машины и ее важнейших узлов, а также гарантируют бесперебойное снабжение запасными частями всех своих моделей машин, работающих в сельском хозяйстве, для чего во многих компаниях предусмотрена гибкая система гарантий. Номенклатура запасных частей к технике, выпускаемой крупными компаниями, достигает до 600 тыс. наименований.

Крупнейшая в США фирма сельскохозяйственного машиностроения «Джон Дир» (штат Иллинойс) благодаря четкой связи и хорошему состоянию транспорта (отправка спецрейсами, автобусами, иногда самолетами) гарантирует потребителям доставку любой детали в любую точку США в течение 24 ч. с момента подачи заявки [147], поэтому проблемы снабжения запчастями в США практически не существует. Техническое обслуживание организуется фирмой, где эта техника продается. Обычно фирмы разделяют территорию страны на несколько зон по сбыту и обслуживанию, характеризующихся особенностями специализации сельскохозяйственного производства. Это позволяет выработать для каждой зоны определенную программу обслуживания, сократить номенклатуру хранимых машин и запасных частей к ним, а также необходимого технологического оборудования для проведения обслуживания.

Дилеры, гарантийное обслуживание, технический сервис, маркетинг

В своей деятельности фирмы руководствуются основным принципом маркетинга, предполагающий прежде всего учет производителем интересов потребителя и всех особенностей рынка сбыта продукции еще на стадии проектирования и разработки. В условиях конкуренции также осуществляется и фирменный ремонт техники. В этом случае предусматривается замена узлов машин и оборудования с последующим их ремонтом на предприятии фирмы-

изготовителя. Преимущество такого пути ремонта – сокращение простоев оборудования у потребителя. Все большее распространение получает замена оборудования, подлежащего капитальному ремонту, новым. Потребитель сдает оборудование фирме и получает взамен новое, доплачивая разницу в цене.

Крупные фирмы имеют специализированные заводы или цеха по ремонту двигателей и других узлов машин, обеспечивая высокое качество работ, благодаря применению новых методов восстановления, а также специализированного высокопроизводительного оборудования.

Капитальный ремонт проводится на крупных заводах с большой программой. Агрегаты поступают из всех зон деятельности фирмы, при этом на них дается такая же гарантия, как и на новые, поэтому агрегаты не возвращаются заказчику, а по потребности реализуются [66].

Около 90% компаний-изготовителей организуют продажу, техническое обслуживание, гарантийный ремонт и поставку запасных частей через сеть дилерских пунктов. Дилерская форма организации технического сервиса успешно функционирует в США, Великобритании, Франции, Канаде и др. Ее применяет широко такая крупная компания, как «Джон Дир» и др. Одной из составляющих в дилерской форме организации технического сервиса являются фирменное обслуживание и ремонт. При этом фирма-изготовитель, хотя и поручает технический сервис дилеру, ответственность перед потребителем несет сама.

И все же, несмотря на важное место фирм-изготовителей в деле продажи и обслуживании сельскохозяйственных машин, главная роль в этом процессе принадлежит дилерам. Так, известный американский менеджер Л. Якокка указывал: «Именно дилеры всегда играли решающую роль в автомобильном бизнесе США. Поддерживая тесную рабочую связь с родительской компанией, они составляют подлинную квинтэссенцию американского предпринимательского корпуса. Именно они выражают дух нашей капиталистической системы. И конечно именно они фактически осуществляют продажу и техническое обслуживание всех автомобилей, сходящих с заводских конвейеров» [182]. Все вышесказанное в полной мере можно отнести и к дилерам, занятым в сфере бизнеса сельскохозяйственной техники. Дилеры осуществляют продажу сельскохозяйственной техники фермам, доборку и наладку, ремонт техники, профилактическое обслуживание и обеспечение запасными частями.

В США, например, насчитывается около 12 тыс. дилерских пунктов, основная их часть представляет собой независимые частные организа-

ции и только 10% от общего числа составляют дилерские пункты принадлежащие компаниям. Оптовые базы, как правило, расположены в местах с густой сетью транспортных магистралей, а дилерские предприятия – в небольших пунктах, вблизи фермерских хозяйств.

Взаимоотношения дилера и оптового звена компании, производящей оборудование, дилера и фермера основываются на прямых коммерческих связях. В условиях острой конкурентной борьбы фирмы через оптово-розничную сеть тщательно изучают и анализируют спрос потребителей.

Дилеры по контракту с одной или несколькими фирмами, производящими сельскохозяйственную технику и оборудование, продают машины фермерам, обслуживают и ремонтируют их, поставляют запасные части, сдают в аренду и прокат, обучают фермеров и оказывают другие виды услуг.

В последние годы в дилерском обслуживании проявляются две противоположные тенденции: с одной стороны, клиент стремится как можно меньше прибегать к услугам дилеров, так как машины становятся все более надежными в эксплуатации, с другой – их усложнение в техническом отношении ставит покупателя в значительную зависимость от фирмы-изготовителя, так как он во многих случаях не в состоянии произвести ремонт самостоятельно (особенно это касается электронных узлов).

Эти обстоятельства заставляют дилерские предприятия и компании-изготовители приспосабливаться к новым экономическим условиям, развивать альтернативные формы материально-технического обеспечения (лизинг, прокат), диверсификации производства.

Экономические взаимоотношения между компаниями-изготовителями и дилерами регулируются через периодически пересматриваемые цены на технику и размер скидки с цены в зависимости от ситуации на рынке, которая колеблется и составляет в среднем 20–30% .

Для увеличения объема продаж техники, запасных частей фирмы-изготовители предоставляют потребителям (дилерам, фермерам) кредиты. Условия их часто более благоприятные, чем те, которые предлагают банковские учреждения. Такова общая схема организации агротехсервиса в странах с развитой экономикой, хотя в каждой из них есть свои особенности.

Для ознакомления с агротехническим обслуживанием в США можно привести пример организации работы фирмы «Уайт» (г.

Чарльз Сити, штат Айова), выпускающей тракторы. Службу маркетинга возглавляет вице-президент компании, которому подчинены три региональных отдела сбыта на Востоке, Севере и Западе США. В отделах работают по 15–20 высококвалифицированных специалистов-продавцов тракторов, которые руководят сетью 700 дилерских пунктов, работающих по продаже продукции фирмы. Дилерский пункт «Свартерок» (в этом же городе) работает в контакте с фирмой «Уайт», одновременно реализуя продукцию целого ряда других фирм. Общий объем реализации и услуг 3 млн долл. в год, из них 40% приходится на продажу техники, 20% – запчастей и 40% – на услуги по ремонту техники, т. е. 60% составляет торговая деятельность. Заняты на пункте 8–10 чел., из них в торговле – 2 чел. Дилер обслуживает примерно 400–500 фермеров в зоне радиусом до 60 миль, однако на этой территории у него много конкурентов [115].

Важным в работе дилерского пункта является круглосуточное обслуживание клиентов. За обслуживание в ночное время или в выходные дни дополнительная плата с них не взимается. Дилер располагает оборудованием для обслуживания машин в полевых условиях. Ремонт тракторов производится им только в том случае, когда затраты не превышают 50% стоимости нового.

За год дилер ремонтирует около 500 двигателей. Ремонт их узловый, на основе специализации рабочих мест. Качество ремонта позволяет выдавать на отремонтированный двигатель такую же гарантию, как на новый (12 мес). Если ремонт длится более 3 дн., то фермеру выдается двигатель из обменного фонда, после завершения ремонта дилер за свой счет заменяет двигатель отремонтированным.

В гарантийный период дилер выполняет производственное обслуживание с выездом к фермеру по его требованию. Крупный ремонт проводится в мастерских дилера узловым методом с бесплатной доставкой техники. Если объем ремонта превышает 1200 долл., клиенту предлагается рассрочка платежа: 50% суммы он платит по выполнению заказа, и 50% – через 1–2 мес после ремонта (гарантия дилера на качество обслуживания).

Основные принципы работы с заказчиком: до начала ремонта фермер получает точную оценку повреждений и перечень предстоящих работ, которые проводятся с согласия заказчика, оплачивающего только заказанные им виды работ. Клиент получает формуляр с указанием всех видов проделанных работ и времени, затраченного на

каждый из них. Стоимость дается по твердым расценкам, с которыми дилер предварительно знакомит заказчика.

Другим типичным примером является организация работы крупнейшей международной компании «Джон Дир», Независимые дилеры, работающие с этой фирмой (около 1700), определяют потребности фермеров в технике на следующий год и представляют их в региональные отделы сбыта компании. Через каждые три месяца первоначальный заказ корректируется. Если спрос ниже первоначального прогноза, то производство соответствующих видов машин сокращается. В случае дополнительной потребности производство увеличивается (заводы имеют резервы мощности и запасы важнейших узлов и деталей).

Запасные части к технике хранятся на центральном складе и на складах региональных отделов сбыта. Благодаря четкой связи и безупречной работе транспорта (отправка специальными рейсами, автобусами, иногда самолетами) компания гарантирует доставку деталей потребителям в любую точку США в течение 24 ч с момента подачи заявки. Если трактор вышел из строя по вине изготовителя и брак не может ликвидировать дилер, то машину возвращают на завод, а фермеру привозят новую. Издержки возмещает компания-изготовитель.

Формирование цен, скидки

Представляет интерес система формирования цен на технику. Совет директоров устанавливает максимальную стоимость каждой машины, например 100 тыс. долл. за зерновой комбайн. Управляющий дилерским пунктом покупает его по оптовой цене в 60 тыс. долл., его задача – максимально приблизить продажную цену к 100 тыс. долл. В результате переговоров с клиентом машина продается за 80 тыс., т.е. 20 тыс. долл. составляет доход дилера. При этом фермер может уплатить наличными 32 тыс. долл. и за 48 тыс. долл. сдать свой старый комбайн, который будет отремонтирован дилером и вновь продан с прибылью.

Расчет производится, как правило, после продажи техники фермерам. Если дилер в течение определенного договором времени не продал машину, то он обязан оплатить ее или вернуть фирме (с оплатой всех издержек).

Важным вопросом в США является поиск источников финансирования покупки машин. Учитывая это, с целью увеличения объема продаж компании-изготовителя (в том числе и «Джон Дир») практи-

куют кредитование фермеров. Срок кредита 7 лет на новую технику, 3–5 – на поддержанную. Годовая ставка в среднем 10%.

Чтобы получить среднесрочный кредит (до 7 лет) для финансирования покупки комбайна, трактора и другой техники, фермер обращается к дилеру, который оформляет заявку и передает в кредитное отделение компании, где, оценив надежность фермера как клиента, дают разрешение на предоставление кредита, который оформляется с использованием телефонной и «факсовой» связи в течение 4 ч. После оформления кредита дилер не несет ответственности перед банком. Ответственность за возврат кредита фермером берет на себя сама компания. Причем она не требует такого обеспечения, как в банке (120% от суммы взятого кредита).

Залогом для фирмы является техника фермера. Дополнительно компания предоставляет удобные условия кредита, например, начинать выплачивать его после уборки урожая. Надежным клиентам банк компании может предоставить кредит на льготных условиях: снизить ставку кредита с 10 до 5%, первые полгода не взимать плату за кредит и др.

Кредиты предоставляются также и дилером. Так, под сезонный товарный запас они могут получить кредит на сумму 1–2 млн долл. на срок до 1 года [115].

В последнее время в США значительно увеличилась реализация техники по лизингу. Чтобы получить технику по лизингу, фермер согласовывает с дилером его сроки, процентную ставку, остаточную стоимость. На их основе рассчитывается плата за лизинг. После согласования финансовых вопросов компания выкупает лизинговое соглашение. Не вдаваясь в детали, можно отметить, что лизинг – это эффективный инструмент быстрой реализации достижений научно-технического прогресса, обновления машинного парка фермерских хозяйств и агросервисных предприятий за счет приобретения в аренду на выгодных условиях новых образцов техники, отличающихся большей производительностью и экономичностью, гарантированного высококачественного ее обслуживания и ремонта.

Каждый дилер новых машин обычно является продавцом поддержанных, так как самому фермеру трудно найти покупателя на свою поддержанную технику. Причем дилер нередко занимается и ремонтом последней. Учитывая, что стоимость машины снижается каждый месяц, дилеры нередко доставляют ее в другое место (если она не продается в определенном месте) или разбирают на запасные части, которые предлагаются, как правило, за половину цены новых.

Один из методов сбыта сельскохозяйственной техники – организация ее проката с оператором, работающим на ней, или без него, как на короткий, так и на длительный срок. При краткосрочном прокате фермер нанимает технику на полдня или более, стоимость проката зависит от вида машины и произведенной работы. При желании фермер может оставить работающую технику у себя, тогда 80–85% платы за прокат будет зачислено в счет платы за покупаемую машину.

В Канаде агросервисная служба состоит из многочисленных фирм Канады, США и даже Западной Европы. В стране действует около 1,5 тыс. дилерских пунктов (одни из них – независимы, другие принадлежат фирмам-поставщикам). Дилеры и реализуют продукцию, и обслуживают фермерские хозяйства, купившие новую технику, минеральные удобрения и химикаты (гарантийный ремонт и обслуживание тракторов и машин, доставка запасных частей, внесение минеральных удобрений и ядохимикатов на поле и др.).

В зависимости от объема работы на дилерском пункте работают от 4 до 12 чел., есть склады, ремонтные мастерские и 2–3 автомашины для доставки товаров.

В системе оплаты прослеживается четкое разграничение функций и задач различных отделов дилерского пункта. В отделе торговли коммиссионные доплаты осуществляют за увеличение объемов продажи техники, а в отделах обслуживания техники и продажи запасных частей – за ограничение соответствующих видов работы и поставок. Руководство компанией считает, что не нужно увеличивать объем продажи запасных частей, так как он всецело зависит от потребностей фермеров в ходе эксплуатации машин. Однако в случае возникновения такой потребности она должна быть быстро удовлетворена.

Обучение и переподготовка кадров

Большую работу фирмы осуществляют по подготовке и повышению квалификации дилеров и их механиков. Обучение проводится в технических центрах фирмы. Иногда при центрах имеются ремонтные мастерские, которые являются производственной базой для обучения. Для повышения квалификации персонала дилеров фирмы организуют центральные и зональные курсы, которые рассчитаны только на механиков с достаточной подготовкой. Обучение проводится путем показа приемов выполнения работ на местах. Иногда группы механиков по 15–20 чел. направляются на 2–3 нед на заводы-изготовители тех стран, где производится техника.

Для повышения квалификации ремонтных рабочих издаются различные справочники, бюллетени по обслуживанию, слайды, плакаты и т.д. С целью обеспечения возможности прямых контактов рабочих-ремонтников дилерских пунктов со специалистами заводов для получения оперативной информации фирмы организуют центры технического содействия дилерам. Центр представляет собой компьютеризованную систему междугородной телефонной связи. Механик дилерского пункта в зоне действия центра имеет возможность с помощью компьютера передать в центр свои вопросы специалисту завода, который немедленно дает ему профессиональную консультацию.

Фирмы, которые не имеют развитой дилерской сети, создают совместные центры по продаже запчастей, техники и ее обслуживанию. Причем запчасти продают исключительно ремонтным предприятиям или фирмам, занимающимся продажей и обслуживанием техники.

Вместе с тем определенная доля технического обслуживания осуществляется фермерскими кооперативами. Последние могут быть местными; региональными и национальными. Фермерами избирается Совет директоров, который нанимает менеджера со своим штатом сотрудников (не членов кооператива).

Примером может служить местный кооператив в поселке Род-Айа (штат Айова), который обслуживает 300 фермеров в радиусе 15 миль. Кооператив снабжает фермеров нефтетопливом, удобрениями, химикатами, прочими хозяйственно-подсобными товарами, семенами и кормами, осуществляет агрохимическое обслуживание. Он имеет четыре секции: по продаже минеральных удобрений, агрохимическому обслуживанию, снабжению кормами и сбыту зерна и осуществляет 60% всех услуг фермерам, остальные приходятся на долю дилеров.

Во главе кооператива стоит совет директоров (из 9 фермеров), который избирает управляющего, решает вопросы развития кооператива, уровня цен, распределения прибыли между фермерами соответственно доле их участия в операциях кооператива и отчитывается перед общим собранием фермеров [62].

Следует заметить, что в США около 80% фермеров состоят в одном или нескольких кооперативных объединениях. Кооперативные объединения пользуются государственной поддержкой – прибыль не облагается налогом. Но главным в деятельности кооперативов является не получение прибыли, а оказание необходимых услуг фермерам-пайщикам по возможно низким ценам (обычно по себестоимости). Прибыль кооператив получает, оказывая услуги по рыночным ценам тем клиентам, которые не являются членами кооператива.

Во Франции около 1300 дилеров, она занимает первое место в Западной Европе по размеру дилерских предприятий и по объему товарооборота. Отличает эту страну и развитая система государственной поддержки аграрного сектора. Бюджетные расходы на сельское хозяйство составляют свыше 14% общих бюджетных расходов государства на гражданские нужды. Это позволяет поддерживать инвестиции в области механизации сельского хозяйства.

По примеру США, Центральный Банк Франции организовал финансовую сельскохозяйственную службу, которая может предоставить обычный кредит, «цельный кредит», а также другие виды финансирования, например лизинг (аренда с возможностью покупки по истечению срока контракта).

Кооперирование фермеров в сфере технического сервиса и кредитования

Для отдельных категорий фермерских хозяйств предусмотрены специальные льготные кредиты на приобретение техники. Процентная ставка по этим кредитам в зависимости от условий ведения сельскохозяйственного производства и целевого назначения ссуды, 3,1–8,9%. Среди привилегированных заемщиков, пользующихся льготными кредитами данного банка, – кооперативы по использованию техники. Процентная ставка для них – 4,10–4,36%, наибольший размер ссуды – 40% суммы затрат на срок до 15 лет. Принцип действия «цельного кредита» заключается в участии фирм-изготовителей и дилеров в кредитовании техники. Он может составлять более 2–10% от ее стоимости. На практике – это отсрочка платежа с одновременным предоставлением покупателю услуги по финансированию. Фирмы-производители используют этот вид финансирования в основном в качестве средства маркетинга и продвижения товара при выпуске на рынок новых моделей, специальных серий.

Различия в условиях предоставления кредита фирмами-изготовителями зависят, главным образом, от участия или неучастия дилера, а также от условий, выдвигаемых финансовой организацией. Половина кредитов предоставляется в рамках договоров с фирмами-изготовителями, половина – непосредственно дилерами.

Некоторые фирмы-изготовители предлагают краткосрочные кредиты (на 2–3 года) с целью способствовать продаже своей техники. При этом затраты полностью принимают на себя фирма и дилер (обычно на паритетных началах).

Большинство предлагаемых кредитов приспособлены к условиям ведения сельскохозяйственного производства, в частности, к сезонности работ: по зерноуборочным комбайнам – платежи в сентябре, кормоуборочным – в декабре, большим пресс-подборщикам – в сентябре.

Периодичность выплат может также изменяться в зависимости от рода деятельности клиента. Производитель молочной продукции, например, получает регулярный доход и может быть заинтересован в распределении выплат по месяцам [78].

Для Германии, особенно западной ее части, характерен высокий уровень насыщенности сельскохозяйственной техникой. В отличие от США здесь широко развита сеть малых предприятий, а также организаций кооперативного типа по продаже и обслуживанию сельскохозяйственной техники. На федеральном уровне они образуют кооперативные объединения, которые, в свою очередь, являются членами объединения предприятий по продаже и обслуживанию техники.

Деятельность ремонтных мастерских рассматривается как обязательный атрибут дилерского предприятия, но не как основной источник доходов: несмотря на постоянно повышающееся качество обслуживания и расширяющийся спектр услуг, их доля в общем обороте предприятия всего – 7%, оборот от торговли техникой несельскохозяйственного назначения нередко превышает оборот от реализации ремонтных работ.

Сложное экономическое положение сельскохозяйственных товаропроизводителей заставляет искать альтернативные источники финансирования приобретения техники, например, внедрение лизинга, которому уделяют большое внимание фирмы-изготовители. В Германии лизинг имеет финансовую и эксплуатационную форму. При финансовом лизинге за время срока аренды полностью выплачивается стоимость имущества (техники, оборудования и т.д.), включая проценты за кредит. В зависимости от срока аренды и условий договора имущество включается в собственность арендодателя или арендатора. Включение в собственность арендодателя может осуществляться, если срок аренды имущества составляет 40–90% обычного срока его службы. Включение в собственность арендатора производится тогда, когда срок аренды и срок службы имущества почти совпадают или срок аренды составляет свыше 90% срока службы.

При эксплуатационном лизинге за время срока аренды покрывается только часть покупной стоимости и процентов за кредит. После оценки преимуществ той или иной формы финансирования более мощная техника для машинных товариществ приобретается часто на

лизинговой основе. При всех усилиях ведущих зарубежных машиностроительных фирм по повышению надежности сельскохозяйственной техники затраты фермеров на техническое обслуживание и ремонт машинно-тракторного парка продолжают оставаться одной из наиболее крупных статей в себестоимости продукции. По литературным данным [192, 193], в настоящее время они составляют около 13% всех издержек производства.

Характерной тенденцией в развитии технического сервиса последних лет явилось стремление фермеров к выполнению как можно большего объема ремонтно-обслуживающих работ собственными силами. В Германии для них разрабатываются типовые и индивидуальные проекты ремонтных мастерских, комплекты технологической оснастки, действуют курсы по обучению фермеров выполнению ремонтных работ, публикуются рекомендации по сокращению затрат на основе рационального сочетания ремонта собственными силами с услугами дилеров специализированных мастерских.

Вместе с тем в этой стране не решены многие проблемы экономических взаимоотношений партнеров. Так, фирмы-изготовители неполностью возмещают расходы дилерским предприятиям за услуги по гарантийному ремонту, за транспортные расходы. Фирмами не компенсируются до 16% затрат на материалы ремонтным предприятиям. Компенсации расходов по гарантийному ремонту распределяются следующим образом: фирмы-изготовители тракторов возмещают своим партнерам только 80% фактических расходов, изготовители зерноуборочных комбайнов – 85, изготовители самоходных и других сельскохозяйственных машин – 68%. Сроки выплат указанных компенсаций дилерам затягиваются иногда до трех месяцев. Ряд фирм, организующих технический сервис собственными силами, видит возможность покрытия издержек на него за счет так называемых сервисных договоров с клиентами. Для клиентов преимуществом здесь является возможность планирования издержек на ремонтно-обслуживающие работы, хотя и имеется риск выплаты исполнителю излишних сумм [193].

В системе агротехсервиса Италии основную роль играют посреднические структуры, специализирующиеся только на сбыте сельскохозяйственных машин и их техническом обслуживании, которые работают по договору-концессии, т.е. посредник сначала покупает машины у производителя, а потом продает их через свои торговые точки. Таким образом, он берет на себя весь финансовый риск, однако становится свободным в установлении цены реализации, может про-

водить более гибкую политику продаж. Независимое положение продавца на рынке сельскохозяйственной техники повысило уровень конкуренции рынка, увеличило его емкость, способствовало появлению новых форм предоставления механизированных услуг и финансирования, например лизинга, которые прежде не имели большого распространения. По имеющимся данным, в Италии из 100 ферм, применяющих тракторы и уборочные машины, 76 прибегают к услугам посреднических компаний, предоставляющих производственные услуги [166, 167].

Такая организация дел в Италии обусловлена в основном тремя факторами:

- мелкие размеры ферм не оправдывают крупные производственные инвестиции (средний размер фермы 7 га);
- широкое распространение частичной занятости фермеров вне сельского хозяйства, поэтому нецелесообразно приобретать для них дорогостоящую технику;
- высокий удельный вес в сельском хозяйстве лиц преклонного возраста, которые часто не имеют наследников и для них крупные инвестиции также нецелесообразны.

В последнее время в экономически развитых странах все более широко используется практика предоставления механизированных услуг. Услуги предлагают отдельные фермеры, создаваемые ими товарищества и кооперативы по совместному использованию техники, частные предприятия по выполнению механизированных работ.

Объем услуг, предлагаемых товариществами, кооперативами и частными предприятиями, зависит от технических, организационно-экономических и правовых условий каждой страны [85].

В Германии, Австрии, Англии, Люксембурге, Греции получили широкое распространение товарищества. Во Франции 305 тыс. фермеров объединены в 12,5 тыс. небольших по численности кооперативов по совместному использованию техники, лишь в 300 из них насчитывается более 100 членов (в каждом).

В Голландии, Дании, на севере Франции, в Нижней Саксонии (Германия) преобладают частные предприятия, оказывающие механизированные услуги сельскому хозяйству. В Голландии свои услуги по выполнению механизированных работ предлагает множество частных предприятий, принадлежащих, как правило, одному владельцу. Их называют контракт-фирмами. Это небольшие предприятия с численностью постоянно работающих 25–30 человек [77].

Большое развитие кооперативные формы использования техники получили в скандинавских странах. Так, в Швеции большинство фермерских хозяйств объединены в кооперативы, в рамках которых решаются вопросы технического снабжения, использования техники, организации ее обслуживания и ремонта. Всего в стране 18 таких кооперативных объединений. Для решения более сложных задач и защиты интересов фермеров создано Национальное объединение фермерских кооперативов.

В Испании кооперативное движение фермеров привело к формированию кооперативов, которые по видам деятельности подразделяются на производственные, торговые, сервисные и смешанного типа. При этом развивается сотрудничество кооперативов между собой как местном, так и на региональном, национальном и международном уровнях.

Развитие межхозяйственных форм использования техники осуществляется на основе добровольного объединения фермеров. Такие формы базируются на использовании машин, находящихся в собственности отдельных фермеров, другими членами объединения за строго определенную плату. Как правило, выполнением работ и обслуживанием техники занимается фермер-владелец. В последние годы значительный опыт и хорошо оснащенные мастерские позволяют фермерам выполнять ремонт непосредственно в хозяйстве. Для этого фермер нанимает специалистов на условиях повременной оплаты. Такие услуги местной мастерской обходятся на 30% дешевле, чем услуги дилера.

Одним из основных элементов экономических взаимоотношений в сфере оказания производственных услуг является определение расценок и тарифов. Для этого необходимо знать собственные затраты на выполнение данного вида механизированных работ; затраты клиента, которые он готов нести за оказанные ему услуги; расценки на такие же или подобные услуги у конкурентов.

Сильная конкуренция способствует снижению цен на механизированные услуги. Многие фирмы договариваются о единых расценках на одни и те же виды работ. Некоторые из них объявляют минимальную цену на услуги, ниже которой работы фирмой не выполняются.

В Германии, Швейцарии, например, ежегодно публикуются тарифы на услуги машинных объединений фермеров (машинных рингов) и контрактных фирм. В большинстве случаев стоимость услуг машинных объединений фермеров (машинных рингов) ниже соответствующей стоимости контрактных фирм, так как она не содержит надбавки за коммерческий риск, торговые затраты и прибыль. В свою очередь, тарифы контрактных фирм, как показывают расчеты немец-

ких специалистов, на 30–40% меньше затрат на эксплуатацию собственных машин фермеров, поскольку техника фермеров загружена недостаточно [41].

В целом для сервисного обеспечения сельского хозяйства стран Европы на современном этапе характерны следующие тенденции:

- переход на комплексное снабжение фермерских хозяйств, включая услуги по проведению сельскохозяйственных работ на фермах;
- развитие кооперативных (межхозяйственных) и контрактных форм использования сельскохозяйственной техники;
- расширение использования в системе сервисного обеспечения сельского хозяйства автоматизированных средств связи;
- создание отдельных крупных специализированных фирм, имеющих прямые связи с промышленностью.

Таким образом, проанализировав литературные данные, можно прийти к заключению, что организация агропроизводственного обслуживания в странах с развитой рыночной экономикой строится на основе политики маркетинга, осуществляемой фирмами-изготовителями средств производства, минеральных удобрений, средств защиты растений, кооперации сельских товаропроизводителей и функционирования независимых предприятий.

Конкретные организационные формы предприятий по агропроизводственному обслуживанию, механизм их взаимодействия с потребителями услуг определяются экономическими, природными, социальными и историческими условиями.

Заключение

Обслуживающая сельскохозяйственное производство инфраструктура определяет около половины всех издержек. Именно по этому показателю продукция сельских товаропроизводителей региона недостаточно конкурентоспособна как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Сельскохозяйственное производство отличается от других отраслей народного хозяйства. В числе наиболее важных отличий сезонный характер труда, работа с живыми организмами и землей.

Производственные услуги в сельском хозяйстве (производственное обслуживание сельхозтоваропроизводителей) направлены на сохранение и восстановление потребительских стоимостей, предметов и средств труда, необходимых для полноценного осуществления технологических операций в процессе воспроизводства сельскохозяйственной продукции.

Развитие специализации при производственном обслуживании сельского хозяйства и его организационные формы определяются

большим количеством объективных и субъективных факторов, среди которых присутствуют экономические, природные, климатические, социальные, исторические.

Ведущая цель производственного агросервиса – обеспечение высокого качества и возможно минимальной стоимости услуг для сельских товаропроизводителей – должна быть подчинена стратегической цели функционирования АПК – обеспечение населения страны основными видами продовольствия по доступным ценам и высокого качества. На данном этапе важно акцентировать внимание правительства на формировании институтов инфраструктуры АПК, на повышении ответственности местных органов управления за развитие институтов инфраструктуры агропродовольственного комплекса.

Для эффективного развития инфраструктуры производственных услуг АПК необходима работа по следующим важнейшим направлениям:

- формирование структур, осуществляющих производственно-технологическое и научное обслуживание сельскохозяйственных производителей;
- создание рынка материально-технических ресурсов и рационализация материальных потоков;
- развитие институтов инфраструктуры, обеспечивающих рациональное использование имеющегося в АПК ресурсного потенциала;
- обеспечение институциональных условий для привлечения в сферу материально-технического обеспечения АПК финансовых ресурсов.

Актуальной задачей в научном и практическом плане является изучение структуры рынка услуг с точки зрения потребностей, платежеспособного спроса, подходов к выбору принципов сегментации, направлений развития рыночных институтов.

Библиографический список

1. *Гражданский кодекс Российской Федерации* от 26 ноября 2001 г. N 146-ФЗ. Часть третья.
2. *Федеральный закон* от 24 мая 1999 г. N 100-ФЗ «Об инженерно-технической системе агропромышленного комплекса».
3. «*Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 г. и дальнейшую перспективу*». Одобрены решением совместного заседания Совета Безопасности Российской Федерации, Президиума Государственного совета Российской Федерации и Совета при Президенте Российской Федерации по науке и высоким технологиям от 20.03.02 и утвержденные Президентом Российской Федерации 30.03.02.

4. «*Основные направления агропродовольственной политики Правительства Российской Федерации на 2001–2010 годы*», одобренные на заседании Правительства Российской Федерации 27.07.2000 (протокол № 25);
5. *Стратегия* машинно-технологического обеспечения производства сельскохозяйственной продукции России на период до 2010 г. Одобрена научной сессией Россельхозакадемии 13–14 октября 2003 г. Утверждена Минпромнауки России, Минсельхозом России и Россельхозакадемии.: Россельхозакадемии, 2003. – 49 с.
6. «*Прогноз развития агропромышленного производства Российской Федерации на период до 2010 г.*», разработанный Всероссийским НИИ экономики сельского хозяйства и одобренный Отделением экономики и земельных отношений Россельхозакадемии 17.05.2002 г. (протокол № 3);
7. *Федеральная* целевая программа «Социальное развитие села до 2010 года», утвержденная постановлением Правительства Российской Федерации от 03.12.2002 г. № 858.
8. *Постановление* Госкомстата РФ от 2 февраля 1999 г. N 10 «Об утверждении статистического инструментария единовременных обследований экономической конъюнктуры в сельском хозяйстве и экономической деятельности сельскохозяйственных потребительских кооперативов».
9. *Приказ* Минсельхоза РФ от 16 января 2003 г. N 5 «О введении ведомственного статистического наблюдения N 1-МТС "Сведения о работе машинно-технологической станций"».
10. *Постановление* Главы Администрации (Губернатора) Омской области от 5 июня 1997 г. N 233-п «О мерах по развитию сети машинно-технологических станций для обслуживания сельскохозяйственных товаропроизводителей» (с изменениями от 16 декабря 1997 г., 26 апреля 1999 г.).
11. *Агропромышленные объединения США: (организация, особенности; управления, роль в производстве продовольствия)* / Под ред. В.А. Морозова. – М.: Наука, 1997. – 270 с.
12. *Акаткин Ю.М.* Ценовой мониторинг рынка сельскохозяйственной продукции и продуктов ее переработки // О концепции функционирования системы информации о рынке АПК России в 2003 году и последующие годы. – Ростов н/Д, 2003 – С. 15–20.
13. *Алейникова В., Румянцева З.* Становление рынка управленческого консультирования // Российский экономический журнал. – 1993. – № 3. – С.49–58.
14. *Алексанова В.* Сельскохозяйственная кооперация в Сибири / В. Алексанова // Экономика сельского хозяйства России. – 2001. – № 2. – С. 7.
15. *Алтухов А.И.* Зерно России / А.И. Алтухов, А.С. Васютин. – М.: ЭКОНДС-К, 2002. – 432 с.

16. *Андреева Н.М.* Сельское хозяйство США (технология, организация, аграрная политика) / Н.М. Андреева. – М.: Наука, 1993. – С. 947.
17. *Афанасьев В.* Кооперация и интеграция в аграрном секторе // Экономика сельского хозяйства России. – 1997. – № 2 – С. 4–5.
18. *Ахохов М.Х.* Система материально-технического обеспечения АПК: стратегия экономического развития / М.Х. Ахохов, Л.Ф. Кормаков. – М.: ВНИИ-ЭТУСХ, 1998. – С. 16–29.
19. *Баканов М.И.* Анализ хозяйственной деятельности в торговле: Учебник / М.И. Баканов. – М.: Экономика, 1997. – С. 231–235.
20. *Баутин В.М., Красногир П.К.* Информационно-консультационная служба в Голландии // Инженерно-техническое обеспечение АПК. – 1994. – № 3. – С. 19–22.
21. *Бельков Н., Меркулов Б.* Совершенствование организации и размещения предприятий агросервиса // Экономика сельского хозяйства России. – 1995. – №6. – С. 27–29.
22. *Беспахотный Г.В.* Основные направления агропродовольственной политики // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2001. – № 1. – С. 7–9.
23. *Беспахотный Г.В.* Безопасность России. Правовые, социально-экономические и научно-технические аспекты. Продовольственная безопасность / Г.В. Беспахотный. – М.: Знание, 2001. – Разд. 2. – 479 с.
24. *Беспахотный Г.В.* Агропродовольственная политика в АПК // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2003. – № 2. – С. 10–12.
25. *Бобылев С.* Развитие инфраструктуры и сельскохозяйственное производство // Вопросы экономики. – 1978. – № 6. – С. 44–52.
26. *Боев В.Р., Романов А.Е. и др.* Формирование рынка сельскохозяйственной продукции, продовольствия и материально-технических ресурсов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 1997. – №2. – С. 7–9.
27. *Болт Г. Дж.* Практическое руководство по управлению сбытом / Г. Дж. Болт. – М.: Экономика, 1990. – С. 13–27.
28. *Боутвелл В.* Рынок и государство // АПК: экономика, управление. – 1993. – № 2. – С. 68–71.
29. *Бройдо В.Л.* Научные основы организации управления и построения АСУ / В.Л. Бройдо, В.С. Крылова. – М.: Высшая школа, 1990. – С. 5–6.
30. *Буздалов Н., Фрумкин Б.* Государственное регулирование аграрного сектора в условиях рыночных преобразований // Вопросы экономики. – 1993. – №9. – С. 117–121.

31. *Булагин Д.С.* Организация ремонта тракторов и автомобилей за рубежом: Обзор информации // ЦНИИТЭИ. – М. – 1986. – 43 с.
32. *Булатов А.* Рыночные отношения в АПК: особенности, проблемы становления (спецкурс) // Российский экономический журнал. – 1997. – № 1,2.
33. *Буробкин И.* Место кооперации в системе мезоэкономики многоотраслевого АПК / И. Буробкин, А. Панин, В. Синюкова // АПК: экономика, управление. – 2001. – № 12. – С. 57–61.
34. *Витебский Р.* Региональные различия в затратах в инфраструктуру // Вопросы экономики. – 1978. – №9. – С. 44–53.
35. *Витин А.* Определение эффективности капитальных вложений в развитие (обзор работ экономистов развитых капиталистических стран Запада) // Вопросы экономики. – 1981. – № 11. – С. 70–81.
36. *Власов В.В.* Япония: производственный аспект / В.В. Власов. – М.: Наука, 1991. – 182 с.
37. *Все о маркетинге: Сборник материалов для руководителей предприятий экономических и коммерческих служб.* – М., 1992. – С. 21–27.
38. *Гага В.А., Шабаршев В.А., Шеховцев В.Г.* Рыночная инфраструктура и ее значение в современной экономике // Рыночная инфраструктура: проблема становления и развития / В.А. Гага, В.А. Шабаршев, В.Г. Шеховцев. – Томск, 1994. – Вып. 1. – С. 3–10.
39. *Гайдуцкий П.И.* Анализ и контроль экономических взаимоотношений предприятий АПК. – М.: Агропромиздат, 1989. – С. 18–23.
40. *Герасименко В.* О маркетинге из первых рук // Российский экономический журнал. – 1992. – № 9. – С. 90–95.
41. *Голиков В.А.* // Вестник сельскохозяйственной науки. – 2000. – № 10. – С. 59.
42. *Головатюк М.З.* Научные основы формирования регионального продовольственного рынка / М.З. Головатюк / РАСХН. Сиб. отд-ние. – Новосибирск: СибНИИЭСХ, 1999. – 187 с.
43. *Гордеев А.В.* Основные направления агропродовольственной политики правительства на 2001–2010 годы: Центр стратегических разработок / А.В. Гордеев. – М., 2001. – 23 с.
44. *Гранберг А.Н.* Основы региональной экономики / А.Н. Гранберг. – М., 2001. – 439 с.
45. *Гуща Н.И.* О развитии малого предпринимательства в сельском хозяйстве Омской области // О развитии малого предпринимательства в сельском хозяйстве Омской области: Сб. материалов Всерос. совещ. о развитии малого предпринимательства в сельском хозяйстве (23–24 сентября 2004 г.). – Омск, 2004. – С. 19–27.

46. *Денисов А.А.* Теория больших систем управления: Учеб. пособие для вузов / А.А. Денисов, Д.Н. Колесников. – Л.: Энергоиздат, 1982. – С. 17–18.
47. *Долан Э.Дж.* Рынок: макроэкономическая модель / Пер. с англ. / Э.Дж. Долан, Д.Е. Линдсей. – М., 1992. – 49 с.
48. *Долгошей Г.А., Макеенко М.М.* Экономика сельского хозяйства: Словарь-справочник / М.М. Макеенко, Г.А. Долгошей. – М.: Колос, 1981. – 396 с.
49. *Домухин В.А.* Модели рыночных структур региональных АПК / В.А. Домухин. – М.: ВНИИЭТУСХ, 1993. – С. 18–22.
50. *Домухин В.А.* Модели рыночных структур / В.А. Домухин. – М., 1994. – С. 9–10.
51. *Дорофеева Н.А.* Совершенствование межотраслевых связей сельского хозяйства с другими отраслями АПК / Н.А. Дорофеева. – Берлин, 1988. – С. 8–13.
52. *Дорофеева Н.А.* Маркетинг в сфере производственно-технического обслуживания // Экономика сельского хозяйства России. – 1994. – № 10. – С. 28.
53. *Еникеев В.Г., Жуков Л.И. и др.* Экономика аграрного рынка / В.Г. Еникеев, Л.И. Жуков и др. – Екатеринбург: Изд-во Уральского ун-та, 1994. – С. 3–5.
54. *Жамин В.* Инфраструктура при социализме // Вопросы экономики, 1977. – №2. – С. 14–23.
55. *Завьялов П.С.* Формула успеха: маркетинг / П.С. Завьялов, В.Е. Демидов. – М.: Международные отношения. – 1988. – С. 7, 16–32.
56. *Заславская Т.И., Рывкина Р.В.* О предмете экономической социологии // Известия СО РАН СССР. Экономика и прикладная социология. – 1984. – №1. – С. 9–20.
57. *Зельднер А.Г.* Рыночная экономика: сущность, понятие, механизм // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 1991. – №4. – С. 53–54.
58. *Иващенко А.А.* Товарная биржа / А.А. Иващенко. – М.: Международные отношения. – 1991.
59. *Информационное обеспечение рынков товаров и услуг – 2000* // Информационное обеспечение рынков товаров и услуг: Сб. материалов второй науч.-практ. конф. / Под ред. канд. экон. наук В.А. Шумаева. – М.: Издательский дом «НОВЫЙ ВЕК», 2000. – 368 с.
60. *Информационно-консультационные системы.* – Минск: БФ ВНИИТЭИагропром, 1993. – С. 4.
61. *Калиев Г.А.* Аграрная реформа в Казахстане: история, современность, перспективы / Г.А. Калиев. – Алматы: РНИ «Бастау». – 1998. – 232 с.
62. *Карпенко И.* Развитие рыночных отношений в АПК восточно-европейских стран // Междунар. с.-х. журнал. – 1993. – № 3. – С. 28.

63. *Кватилик И.* Консультативные службы в ФРГ // АПК: экономика, управление. – 1994. – № 6. – С. 58–61.
64. *Киселев В.И.* АПК: совершенствование сельскохозяйственного механизма / В.И. Киселев. – М.: Агропромиздат, 1985. – С. 31–59.
65. *Клюкач В.А.* Маркетинг сельскохозяйственной продукции // АПК: экономика, управление. – 1995. – № 2. – С. 41–44.
66. *Клюкач В.А.* Основы маркетинговой деятельности в агропромышленной сфере развитых стран / В.А. Клюкач. – М.: ВНИИТЭИагропром, 1992. – С. 3–9.
67. *Клюкач В.А.* Формы и механизмы создания агропромышленной корпорации // АПК: экономика, управление. – 2003. – № 11. – С. 33–44.
68. *Козловский В.А.* Логистика / В.А. Козловский, В.В. Кобзев, Н.Т. Савруков. – СПб.: Политехника, 1998. – С. 4–19.
69. *Колеснев С.Г.* Организация социалистических сельскохозяйственных предприятий. – М.: Колос, 1968. – С. 5.
70. *Концепция* развития агропромышленного комплекса Омской области до 2010 года. – Омск, 2004. – С. 4–38.
71. *Концепция* развития агропромышленного комплекса Сибири до 2010 года / Под ред. акад. РАСХН П.Л. Гончарова. – Новосибирск, 2001. – С. 12.
72. *Коньгин А.А.* Фермерское хозяйство США. – М.: Агропромиздат, 1989. – С. 12–18, 131–145.
73. *Копейкина А.Н., Тихонова Р.А.* Применение минеральных удобрений в капиталистических странах // Химизация сельского хозяйства. – 1988. – № 11. – С. 74–75.
74. *Конкин Ю.А.* Организационно-экономические проблемы агротехсервиса на региональном уровне (На примере Ставропольского края) // Проблемы хозяйствования предприятий АПК в рыночных условиях / Ю.А. Конкин. – М., 2001. – С. 86–95.
75. *Кормаков Л.Ф.* Автомобильный транспорт агропромышленного комплекса. Организация и экономика / Л.Ф. Кормаков. – М.: Транспорт, 1990. – С. 17–22.
76. *Кормаков Л.Ф.* Рынок производственных услуг АПК: Состояние, формирование, регулирование / Л.Ф. Кормаков. – М.: ВНИИЭТУСХ, 1994. – С. 6–7.
77. *Королькова А.П.* Реформирование сферы материально-технического обеспечения АПК: опыт и проблемы / А.П. Королькова // Информагротех. – 1995. – С. 1–6.
78. *Королькова А.П., Меркурьев А.И.* Кредитно-финансовые проблемы формирования рынка сельскохозяйственной техники / А.П. Королькова, А.И. Меркурьев // Механизация и электрификация сельского хозяйства. – 1994. – № I. – С. 2–3.

79. *Котлер Ф.* Основы маркетинга / Ф. Котлер. – М.: Знание, 1991. – С. 5–14, 47–48, 638, 653.
80. *Коуз Р.* Фирма, рынок и право // США: экономика, политика, идеология. – 1993. – №2. – С. 94.
81. *Кочанов М. А.* Проблемы производственного обслуживания сельского хозяйства / М.А. Кочанов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 1995. – №5. – С. 8–15.
82. *Кочанов М.А.* Пути реформирования системы агросервиса / М.А. Кочанов // Инженерно-техническое обеспечение АПК. – 1996. – №1. – С. 6–10.
83. *Кочанов М.А.* Экономические отношения в системе производственного обслуживания сельского хозяйства / М.А. Кочанов. – М., 1998. – С. 8–12, 10–13.
84. *Кочанов М.А.* Производственное обслуживание сельского хозяйства / М.А. Кочанов. – М., 2001.
85. *Красногир Л.К.* Маркетинг механизированных услуг в аграрном секторе / Л.К. Красногир // Информагротех. – 1994. – С. 2–7.
86. *Кошелев Б.С.* Совершенствование размещения и специализации сельского хозяйства в Западной Сибири: Монография / Б.С. Кошелев. – Омск: Изд-во ОмГАУ, 2002. – 215 с.
87. *Красногир Л.К.* Служба внедрения в аграрном секторе Голландии // Экономика сельского хозяйства России. – 1994. – № 6. – С. 31.
88. *Красовский В.П.* К вопросу об инфраструктуре общественного производства // Коммунист. – 1978. – № 6. – С. 85.
89. *Красницкий В.М.* О мерах по улучшению агрохимического обслуживания АПК Омской области // Плодородие. – № 6(15). – 2003. – С. 9–6.
90. *Кретов И.И.* Маркетинг на предприятии. – М.: Финстатин-Форм, 1994. – С. 134–149.
91. *Крылатых Э.Н.* Аграрные аспекты вступления стран СНГ в ВТО // Энциклопедия российских деревень / Э.Н. Крылатых, О.Г. Строкова. – М., 2002. – 164 с.
92. *Крысин Ю.И.* Оптовая торговля средствами производства в условиях рыночной экономики: опыт США / Ю.И. Крысин, Р.А. Мишукова, Т.Г. Чувирина. – М.: Международные отношения, 1992.
93. *Куданов А.С.* Сервисное обслуживание сельскохозяйственных производителей // Социальные проблемы развития села в условиях многоукладной экономики / А.С. Куданов. – СПб., 1993. – С. 177.
94. *Кузнецов А.В., Маркин С.Ю.* Организация маркетинга в техническом сервисе // Экономика сельского хозяйства и перерабатывающих предприятий. – 1994. – №5. – С. 9–11.

95. *Лазовский В.В.* Концепция информационно-консультационной службы России / В.В. Лазовский. – М., 1998. – С. 3–4.
96. *Латышев Н.Ф.* Опыт агросервисного обслуживания сельских товаропроизводителей // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 1997. – №12. – С. 48.
97. *Левшин Ф.М., Мухин С.Е.* Мировые рынки: конъюнктура и цены / Ф.М. Левшин, С.Е. Мухин. – М.: МО, 1987. – С. 81–87.
98. *Литвиненко В.Н.* Фирма Джон-Дир – применение принципов логистики и маркетинга // Тракторы и сельхоз. машины. – 1990. – № 10. – С. 49–53.
99. *Логистика: Учеб. пособие / В.Ф. Стукач, В.С. Пецевич, О.В. Косенчук, Г.Г. Левкин.* – Омск: Изд-во ОмГАУ, 2003. – 260 с.
100. *Макконнелл К.* Экономикс: Принципы, проблемы и политика / К. Макконнелл, С. Брю / Пер. с англ. 2-го изд. – М.: Республика, 1995. – Т. 1. – С. 12.
101. *Малахов С.Н.* Некоторые аспекты теории невероятного конкурентного равновесия // Вопросы экономики. – 1996. – № 10. – С. 89–102.
102. *Маркова В.Д.* Маркетинг услуг / В.Д. Маркова. – М.: Финансы и статистика, 1996. – С. 5–37.
103. *Маркс К.* Капитал // Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2-е изд. – Т. 23. – С. 83, 116, 191–192, 363, 241–242.
104. *Методические рекомендации по совершенствованию взаимоотношений колхозов и совхозов с агросервисными предприятиями в условиях нового механизма хозяйствования.* – М.: ВНИЭСХ, 1990. – С. 3–18.
105. *Мейендорф А.Л.* Оптимизация хозяйственных решений / А.Л. Мейендорф. – М.: Экономика, 1976. – С. 39–61.
106. *Митракова В.Д., Королькова А.П.* Экономические взаимоотношения предприятий агротехсервиса с заказчиками услуг в условиях рыночной экономики / В.Д. Митракова, А.П. Королькова. – М., 1996. – С. 26.
107. *Муканова Е.Б.* Теоретические основы и пути формирования рыночной информации / Е.Б. Муканова. – М.: ИЭ РАН, 1994.
108. *Мурая Л.К.* Консультационные услуги для фермеров в Великобритании // Экономика сельского хозяйства России. – 1995. – № 4. – С.7.
109. *Назаров В.Г.* Организация агросервиса сельхозпредприятий и фермерских хозяйств // Мы будем жить достойно / В.Г. Назаров. – Орел, 1995. – С. 278–285.
110. *Начитов Ф.Я.* Развитие машинно-технологических станций в Омской области // Актуальные экономические проблемы деятельности предприятий агропромышленного комплекса. – М., 2002. – С. 177–180.
111. *Новоселов А.С.* Региональный потребительский рынок / А.С. Новоселов. – Новосибирск: Сиб. соглашение, 2002. – С. 16.

112. *Носова С.С.* Производственная инфраструктура в системе государственно-монополистического капитализма / С.С. Носова. – М.: Высшая школа, 1983. – С. 12–15, 127.
113. *Носова С.С.* Социалистическая инфраструктура в воспроизводственном процессе / С.С. Носова. – М.: Экономика, 1984. – 160 с.
114. *О социально-экономических результатах реформы в агропромышленном производстве.* – М.: Информагробизнес, 1996. – С. 3–12.
115. *Обслуживание сельскохозяйственной техники фирмами и дилерами США.* – М.: ГОСНИТИ, 1977. – С. 69–84.
116. *Оверчук А.Л.* Организация управления фермерскими кооперативами в США / А.Л. Оверчук. – М.: ВНИИТЭИагропром, 1993. – С. 11–18.
117. *Оверчук Н.А.* Организационно-экономические аспекты агрохимического обслуживания сельского хозяйства в Европейских странах-членах СЭВ / Оверчук Н.А. – М.: Агропроминформ, 1989. – С. 10–18.
118. *Оверчук Н.А., Хитров А.Н.* Система агрохимического обслуживания сельского хозяйства капиталистических стран / Н.А. Оверчук, А.Н. Хитров. – М.: ВНИИТЭИагропром, 1988. – С. 7–16.
119. *Оверчук Н.А., Хитров А.Н.* Система агрохимического обслуживания сельского хозяйства капиталистических стран / Оверчук Н.А., А.Н. Хитров. – М.: ВНИИТЭИ агропром. 1988. – С. 25–45.
120. *Опарин Д.* Конъюнктура и рынки / Д. Опарин. – М.: Техника управления. 1988. – 10 с.
121. *Олейник А.Н.* Институциональная экономика: Учеб. пособие / А.Н. Олейник. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 416 с.
122. *Омский областной статистический ежегодник: Стат. Сборник. Ч. 1.* – Омск: Омский облкомстат, 2003. – 354 с.
123. *Основные направления экономических отношений между сельским хозяйством и отраслями агросервиса: Метод. рекомендации.* – ВНИЭСХ, 1991. – С. 3–17.
124. *Основные направления агропродовольственной политики правительства на 2001–2010 гг.: Рабочий документ.* – М.: МСХ РФ, 2000. – С. 3–11.
125. *Папело В.Н.* Продовольственная безопасность России: современное состояние и механизмы обеспечения: Учеб. пособие / В.Н. Папело, А.Н. Радчиков, П.В. Скурихин // Сибирская академия госслужбы. – Новосибирск, 2000. – 230 с.
126. *Першукевич П.М.* АПК Сибири: тактика и стратегия экономических реформ / П.М. Першукевич. – Новосибирск: СибНИИЭСХ, 2001. – 420 с.
127. *Петренко И.Я.* Экономика сельскохозяйственного производства / И.Я. Петренко, П.И. Чужинов. – Алма-Ата: Кайнар, 1992. – С. 8–13, 153–170.

128. *Петриков А.* Крупные сельскохозяйственные предприятия и изменение социально-экономические структуры аграрного сектора / А. Петриков // АПК: экономика, управление. – 2001. – № 5. – С. 13–17.
129. *Полежаев Л.К.* Новое время АПК. О некоторых стратегических вопросах развития агропромышленного комплекса Омской области / Л.К. Полежаев // Омский вестник. – 2002. – 3 апр. – С. 6.
130. *Приходько Т.* Управление сельского хозяйства Франции / Т. Приходько // АПК: экономика, управление. – 1996. – № 2. – С. 25–27.
131. *Постановление* Правительства Российской Федерации от 15 июня 1998 г. № 593 «О комплексной программе развития инфраструктуры товарных рынков Российской Федерации на 1998–2005 годы»
132. *Пчелинцев В.С.* О деятельности фирм, специализирующихся на управлении фермерскими хозяйствами в США / В.С. Пчелинцев // Агропромышленное производство: опыт, проблемы и тенденции развития. Сер. 1. – 1988. – № 1. – С. 25–33.
133. *Рабочее* совещание по вопросам краткосрочных экономических индикаторов в странах, находящихся в процессе преобразования: Рабочий документ. – Киев, 1996.
134. *Растениеводство* Омской области: Стат. сборник. – Омск: Омскоблкомстат, 2003. – 82 с.
135. *Райзберг Б.А.* Предпринимательство и риск – М.: Знание, 1992. – С. 8–27.
136. *Реализация* сельскохозяйственной продукции сельскохозяйственными организациями Омской области в 2003 г.: Стат. бюллетень. – Омск, 2003.
137. *Региональные* проблемы переходной экономики: вопросы теории и практики / Под ред. В.Г. Алиева. – М.: ЗАО «Издательство "Экономика"», 2002. – С. 230–236.
138. *Рекомендации* по развитию кооперации в сфере агротехсервиса / Журкович Д.И. и др. – Астана: Целинный филиал КазНИИ ЭО АПК, 1998. – С. 11–20.
139. *Родионова О.А.* Трансформация интеграционных процессов в агропромышленной сфере России / О.А. Родионова // Экономика с.-х. и перерабатывающих предприятий. – 2001. – № 9. – С. 37–40.
140. *Рунов Б.А.* От науки к практике (информационно-консультационная служба АПК) / Б.А. Рунов // Аграрная наука. – 1994. – № 5. – С. 19.
141. *Рыночная экономика: Словарь* / Под ред. Г.Я. Кигермана. – М.: Республика, 1993. – 148 с.
142. *Сыдыбекова Г.А.* Как получается оперативно-экономическая информация / Г.А. Сыдыбекова, А.С. Токбергенова // Аль Пари, 1997. – №1. – С. 60–64.
143. *Самуэльсон П.* Экономика / П. Самуэльсон. – М., Алгон, ВНИСИ, 1992. – С.30–40, С.774.

144. Синюков А.Г. Теория и практика организации и функционирования машинно-технологических станций / А.Г. Синюков. – Новосибирск: Сиб. НИИ ЭСХ, 2000. – 149 с.
145. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов (кн. I – III) / А. Смит. – М.: Наука, 1992. – 572 с.
146. Совершенствование системы управления АПК в современных условиях / М.П. Гриценко, Г.М. Гриценко, И.В. Щетинина, Н.Ф. Вернигор. – Новосибирск: РАСХН. Сиб. отделение СибНИИЭСХ. П.М. Першукевич, 2000. – С. 10–89.
147. Стратегия машинно-технологического обеспечения производства сельскохозяйственной продукции России на период до 2010 года. – М.: ВИМ, 2003.
148. Состояние продовольственного рынка Омской области: Стат. сборник. – Омск: Омскоблкомстат, 2003. – 90 с.
149. Стадник А.Т. Переход к многоукладной экономике и развитие кооперации в АПК // Проблемы стабилизации и развития сельскохозяйственного производства Сибири, Монголии и Казахстана в XXI в. / А.Т. Стадник. – Новосибирск: Сибирский НИИ экономики сельского хозяйства СО РАСХН, 1999. – Ч. 3. – С. 232–233.
150. Степанова Т.Ю. Развитие рынка производственных услуг в АПК // Сибирская деревня: история, современное состояние, перспективы развития Т.Ю. Степанова. – Омск: изд-во ОмГАУ, 2004. – Ч. III. – С. 125–127.
151. Стукач В.Ф. Инфраструктура рыночного хозяйства АПК / В.Ф. Стукач. – Акмола: Акмол. аграрный ун-т, 1997. – С. 135–164.
152. Стукач В.Ф. Производственно-техническое обеспечение сельскохозяйственных предприятий в условиях перехода к рынку: Монография / В.Ф. Стукач, К.К. Абуов К.К., Т.А. Горбунова. – Омск: Изд-во ОмГАУ, 2001. – С. 32–41.
153. Стукач В.Ф. Региональная инфраструктура АПК: Учеб. пособие / В.Ф. Стукач. – Омск: Изд-во ОмГАУ, 2003. – С. 29.
154. Стукач В.Ф. Адаптация сельскохозяйственных предприятий к рыночным условиям / В.Ф. Стукач, М.Е. Дауешов. – Омск: Изд-во ОмГАУ, 2001. – С. 22–23.
155. Стукач В.Ф. Инфраструктура регионального рынка зерна: Монография / В.Ф. Стукач, К.К. Касенов. – Омск: Изд-во ОмГАУ, 2002. – 144 с.
156. Стукач В.Ф. Региональная инфраструктура информационно-консультационных услуг: Монография / В.Ф. Стукач, В.М. Помогаев. – Омск: Изд-во ОмГАУ, 2001. – 120 с.
157. Стукач В.Ф. Система сельскохозяйственного консультирования в Казахстане / В.Ф. Стукач, Ф.А. Шуленбаева. – Акмола: Акмол. аграрный ун-т, 1998. – С. 24–33.

158. *Тенденции* в положении дилеров по сельскохозяйственной технике и их ремонтных мастерских в Западной Европе / В.А. Фролов // Информагротех. – 1994. – 13 с.
159. *Толковый терминологический словарь: рынок, бизнес, коммерция, экономика.* – М.: НВЦ «Маркетинг». – 1994. – 42 с.
160. *Толмачев А.В.* Лизинг техники необходим // Экономика сельского хозяйства России. – 1998. – № 1. – С. 7.
161. *Ушачев И.* Социально-экономические проблемы развития АПК России // АПК: экономика, управление. – 2003. – №12. – С. 9–20.
162. *Ушачев И.* Совершенствовать государственную аграрную политику // АПК: экономика, управление. – 2003. – №10. – С. 2–9.
163. *Фомин Д.А.* Экономические основы развития агропромышленной интеграции / Д.А. Фомин, Н.С. Храмцов. – Новосибирск: РАСХН. Сиб. отд-ние. СибНИИЭСХ. – 2000. – С. 70–92.
164. *Хасбулатов Р.И.* Мировая экономика / Р.И. Хасбулатов. – М.: ИНСАН, 1994. – 384 с.
165. *Хаустов В.* Маркетинговая деятельность в АПК // АПК: экономика, управление. 1992. – №9. – С. 58–60.
166. *Хоскинг А.* Основы предпринимательства / А. Хоскинг. – М.: Международные отношения. – 1993. – С. 31–37.
167. *Хейджес Т.* Организация хозяйств на фермах // АПК: экономика, управление. – 1991. – № 3. – С. 12–37.
168. *Черепанов Г.П.* Агрохимическое обслуживание Нидерландов / Г.П. Черепанов и др. – М.: ВНИИТЭИагропром, 1979. – С. 5–9.
169. *Черноиванов Б.И.* Перспективы развития технического сервиса в агропромышленном комплексе // Тракторы и сельскохозяйственные машины. – 1997. – №1. – С. 9–10.
170. *Черноиванов В., Северный А.* Технический сервис: пути развития // Земля и люди. – 1996. – № I. – С. 3.
171. *Чернявский И.Ф.* Инфраструктура сельскохозяйственного производства: вопросы теории и практики / И.Ф. Чернявский. – М.: Экономика. – 1979. – С. 16–34.
172. *Чирман Р.А.* Определение маркетинга: Словарь терминов / Р.А. Чирман. – Чикаго: АМА, 1960. – С. 15.
173. *Чужинов П.И.* Организационно-экономические проблемы развития технического сервиса в сельском хозяйстве и пути их решения: Автореф. дис... д-ра экон. наук / Урал. гос. экон. ун-т. – Екатеринбург, 1999. – С. 14–37.

174. *Чумаченко Б.П.* Развитие инфраструктуры и снижение потерь / Б.П. Чумаченко. – Алма-Ата: Казахстан, 1987. – 120 с.
175. *Шнипер Р.И.* Региональные проблемы рынокообразования / Р.И. Шнипер., Новосибирск: Наука. ВО. – 1993. – С. 3–18.
176. *Щетинина И.В.* Управление собственностью в интегрированных агропромышленных формированиях / И.В. Щетинина. – Новосибирск: РАСХН. Сиб. отд-ние. СибНИИЭСХ. – 1999. – 162 с.
177. *Эванс Д.* Маркетинг / Д. Эванс, Б. Берман. – М.: Экономика, 1990. – С. 14–19.
178. *Экономика агросервиса.* – М.: Информагротех, 1994. – С. 124–167.
179. *Экономика агросервиса.* – М.: Информагротех, 1994. – С. 29–54.
180. *Экономика: Учебник* / Под ред. А.С. Булатова. – М.: Изд-во БЕК, 1994. – 447 с.
181. *Экономическая социология и перестройка* / Под общ. ред. Т.И. Заславской, Р.В. Рывкиной. – Прогресс, 1989. – С. 19–26.
182. *Якокка Л.* Карьера менеджера / Л. Якокка. – М.: Прогресс, 1991. – С.57.
183. *Clark F., Clark C.* Principles of Marketing. – 1944. – №4. – PP. 4–7.
184. *Conrad, Siitz H.* The Economic Benefits of Public Infrastructure. – Applied Economics, Apr., 1994. – V. 26. – №4. – P. 303.
185. *Kohls.* Marketing for Agricultural Products, 7-th edition // Macmillan Publishing Company, 1992. – PP. 196–197.
186. *Dooley M.* Establishing Incentive Structures and Planning Agencies that support Market – oriented Transformations. IMF Wodieng Paper., 1991. – № 91.
187. *Ford R.* Infrastructure and Privat-Sector Productivity. Paris., 1991. – P. 7.
188. *Hirschman A.* The Strategy of Economic Development New Haven, 1958. – P. 187.
189. *Jochimsen R.* Theory der Infrastructure: Tübingen, 1966. – P. 99.
190. *Just man M.* Infrastructure, Growth and the Two Dimensions of Industrial Policy. – Review of economic Studies, 1994. – №4.
191. *Koslowski R.* Market Institutions. East European Reform and Economic Theory. Journal of Economic Issues. Sep. – 1992. – V. 26. – №3. – PP. 673–705.
192. *Landwirtschaftsblatt Wesen-ems.* – 1993. – N 29. – S. 25.
193. *Michinenkosten 1994/FAT-Bericht.* – № 436. – 1993. – 26 s.
194. *Nurkse R.* Indivisibility in Production Function // Economic Development for Latin America, 1961. – P. 75.
195. *Nurkse R.* Problems of Capital formation in Underdeveloped Countries. Oxford, 1983. – P. 34–37.

196. *Rosenstein-Rodan P.* Notes on the Theory of the «Big Push» // Economic Development for the Latin America. N.Y. – P. 60.
 197. *Show A.* Some Problems in Market Distrubution. Quarterly Journal of Economics, XXVI August, 1912. – PP. 703–765.
 198. *Simonis U.* Infrastructure. Theory und Praxis. Kiel, 1972. – P.10.
 199. *Stein I., ed.* Public Infrastructure and Planning Management. New Bury Park, 1988. – P. 22.
 200. *Trebing H.* The Networks as Infrastructure – the Reestablishment of Market Powtr. – Journal of Economic Issues, Junt 1994. – V.26. – №2. – P. 379.
 201. *Weld L.* Marketing Functions and Maceting Organization. In American Economic Review, June, 1917. – PP. 306–308.
 202. *Wethersfield R.* Middlemen in English Business // Transactions of the Connecticut Academy of Arts and Sciences, XIX New Haven, 1915.
 203. *Winiecki J.* Shaping the Institutional Infrastructure – Economic Inguiry., Jan. 1994.– v.32. – №1 – pp 67 –78
 204. *Youngson A.* Overhead Capital. Stagy Development Economics. – Edinburgh, 1967.– p. 34.
-

Приложение А

ДОГОВОР

о совместной деятельности по созданию обслуживающего потребительского кооператива «_____»

г. Омск

«_____» _____ 2004 г.

1. Наименование, местонахождение, срок, предмет и цели деятельности

1.1. _____

именуем _____ в дальнейшем «_____», в лице _____
_____, действующего на основании
_____, с одной стороны, и _____

именуем _____ в дальнейшем «_____», лице _____

_____, действующего на основании _____, с другой стороны, пришли к соглашению о совместной деятельности по созданию обслуживающего потребительского кооператива «_____» (далее – Кооператив).

1.2. Полное наименование Кооператива – обслуживающий потребительский кооператив «_____».

1.3. Сокращенное наименование Кооператива: _____

1.4. Местонахождение Кооператива: _____

Почтовый адрес:

1.5. Кооператив создается на неограниченный срок деятельности.

Кооператив является некоммерческой организацией и создается в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации путем объединения его членами имущественных паевых взносов с целью развития и совершенствования производственной деятельности, удовлетворения материальных и иных потребностей, координации предпринимательской деятельности членов Кооператива и защиты их экономических интересов.

Другими целями деятельности Кооператива являются:

- оказание информационных услуг членам кооператива;
- торгово-закупочная деятельность;
- содействие членам кооператива в реализации произведенной ими продукции на более выгодных условиях;
- транспортировка грузов и оказание услуг складского хозяйства;
- создание условий для более полного использования производственных мощностей и других возможностей членов Кооператива;
- возможность реализации зерна и другой продукции членами Кооператива по прямым договорам с потребителями других регионов;
- иные виды деятельности, не запрещенные законодательством.

1.6. Предметом деятельности Кооператива является:

- оказание маркетинговых услуг в процессе производства и реализации продовольственного зерна, конкурентоспособной зернопродукции (муки, крупы, макаронных изделий), создание условий для снижения риска, связанного с колебанием цен, оказание других услуг, не противоречащих законодательству Российской Федерации.

2. Учредители Кооператива

2.1. _____

2.2. _____

3. Порядок внесения паевых взносов членами кооператива

3.1. Для обеспечения деятельности Кооператива учредители вносят:

Граждане и юридические лица, изъявившие желание вступить в Кооператив после его государственной регистрации, вносят паевые взносы в размере и порядке, определенном уставом Кооператива.

4. Права, обязанности учредителей по созданию Кооператива

4.1. Учредители принимают на себя следующие обязательства по выполнению за свой счет работ по созданию Кооператива и его регистрации:

В дальнейшем эти затраты относятся на операционные расходы Кооператива и компенсируются учредителям.

4.2. Сделки, совершенные учредителями до регистрации Кооператива, признаются заключенными с Кооперативом при условии их одобрения учредительным собранием.

4.3. Учредители Кооператива несут солидарную ответственность по обязательствам, связанным с его созданием до государственной регистрации Кооператива.

4.4. Кооператив несет ответственность по обязательствам учредителей, связанным с его созданием только в случае последующего одобрения их действий общим собранием Кооператива.

5. Заключительные положения

5.1. Настоящий договор может быть дополнен или изменен по соглашению между учредителями. Все изменения и дополнения к договору должны быть составлены в письменной форме и подписаны учредителями.

5.2. Настоящий договор составлен в _____ экземплярах. Все экземпляры имеют одинаковую силу.

5.3. Договор вступает в силу с даты его подписания учредителями и действует до момента государственной регистрации Кооператива.

Учредители:

1. _____

2. _____

СОГЛАСОВАНО:

Министр сельского хозяйства и
продовольствия Омской области

_____ Гуца Н.И.

« _____ » _____ 2004 г.

Приложение Б

**Положение о мониторинге деятельности
Машинно-технологических станций**

1. Общие положения

1.1. Настоящее Положение является элементом системы нормативного регулирования деятельности машинно-технологических станций (далее по тексту – МТС) и применяется в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации, Бюджетным кодексом Российской Федерации, Федеральным законом «О бухгалтерском учете».

1.2. Настоящее Положение разработано в целях предупреждения банкротства МТС, оно устанавливает методологические основы и порядок проведения систематического текущего мониторинга состояния МТС.

1.3. Под мониторингом МТС понимается система наблюдений за состоянием финансово-хозяйственной деятельности МТС для своевременного выявления изменений, их оценки, предупреждения и устранения последствий негативных процессов.

1.4. Основными задачами мониторинга МТС являются:

- оценка эффективности использования МТС, закрепленного за ними имущества и земельных угодий;
- формирование полной и достоверной информации о деятельности МТС;
- предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности МТС и выявление внутрихозяйственных резервов обеспечения их финансовой устойчивости.

1.5. Мониторинг МТС является способом контроля над использованием муниципальной собственности.

1.6. Мониторингу подлежат все МТС, расположенные на территории Омской области.

2. Порядок проведения финансового мониторинга МТС и учета их платежеспособности

2.1. Министерство сельского хозяйства и продовольствия и районные управления сельского хозяйства проводят мониторинг МТС на основании предоставляемых ими сведений в соответствии с настоящим Положением.

2.2. Мониторинг проводится на первое число месяца следующего за отчетным кварталом и на первое число года следующего за отчетным годом.

Для проведения мониторинга на первое число месяца следующего за отчетным кварталом запрашиваются следующие сведения:

- бухгалтерский баланс (форма N 1 по ОКУД);
- отчет о прибылях и убытках (форма N 2 по ОКУД);

Кроме того, для анализа и оценки текущего состояния деятельности МТС используются результаты конъюнктурных опросов.

Для проведения мониторинга на первое число года, следующего за отчетным, запрашиваются следующие сведения:

- бухгалтерский баланс (форма N 1 по ОКУД);
- отчет о прибылях и убытках (форма N 2 по ОКУД);
- отчет о движении капитала (форма N 3 по ОКУД);
- отчет о движении денежных средств (форма N 4 по ОКУД);
- приложение к бухгалтерскому балансу (форма N 5 по ОКУД);
- пояснительная записка;
- форма № 1 – МТС Утвержденная приказом Минсельхозпрода России от 24.10.97 г. № 451 (годовая);
- аудиторские заключения, подтверждающие достоверность бухгалтерской отчетности, если аудиторская проверка является обязательной в соответствии с действующим законодательством;

▪ доклад руководителя о деятельности МТС, в котором должны быть раскрыты следующие вопросы:

а) структурные изменения в номенклатуре выпускаемой продукции (выполнении работ и оказании услуг);

б) достижение утвержденных основных экономических показателей деятельности МТС;

в) при наличии программы деятельности МТС – обобщенные данные о ходе ее выполнения за отчетный период;

г) информация обо всех обстоятельствах, которые нарушают обычный режим функционирования МТС или угрожают его финансовому положению;

д) реализация мероприятий по недопущению банкротства МТС;

е) данные об использовании прибыли, остающейся в распоряжении МТС;

ж) программа деятельности МТС на очередной год.

Дополнительно могут запрашиваться следующие сведения:

▪ среднесписочная численность персонала (не нарастающим итогом);

▪ фонд оплаты труда (не нарастающим итогом);

▪ общая сумма полученных кредитов;

▪ доля постоянных затрат в себестоимости;

▪ проценты за кредиты, включаемых в себестоимость;

▪ проценты за кредиты, не включаемых в себестоимость;

▪ износ нематериальных активов (нарастающим итогом);

▪ износ основных средств (нарастающим итогом);

▪ кредиторская задолженность, в том числе:

✓ задолженность перед поставщиками, подрядчиками;

из нее просроченная, в том числе свыше 3 мес;

✓ задолженность перед бюджетами всех уровней по аналитическим позициям;

из нее просроченная;

✓ задолженность перед государственными внебюджетными фондами по аналитическим позициям;

из нее просроченная;

✓ просроченная задолженность по оплате труда;

✓ период просрочки по оплате труда;

✓ размере просроченной дебиторской задолженности покупателей и заказчиков по аналитическим позициям;

✓ задолженность по оплате закупок продукции для государственных нужд;

из нее просроченная задолженность местного бюджета;

✓ доля расчетов в не денежной форме, по видам расчетов

✓ справка об объектах незавершенного строительства;

✓ справка об имуществе, сданном в аренду;

✓ справка об имуществе, используемом в целях получения дохода, включая переданное в залог или обремененное иным образом (за исключением имущества, сданного в аренду);

✓ справка о неиспользуемом имуществе;

✓ справка об имуществе, реализованном в течение отчетного периода;

✓ расшифровка отвлеченных средств;

✓ расшифровка долгосрочных финансовых вложений;

✓ сметы расходов по фондам потребления и накопления (смета расходования чистой прибыли);

✓ акты налоговых инспекций, административных комиссий;

✓ расшифровка прочих операционных доходов;

✓ расшифровка прочих операционных расходов;

✓ расшифровка внереализационных доходов;

✓ расшифровка внереализационных расходов;

✓ расшифровка чрезвычайных доходов;

✓ расшифровка чрезвычайных расходов.

2.3. Запрошенные сведения должны представляться не позднее двух недель со дня истечения сроков представления отчетности, в соответствии с действующим законодательством. Документы, содержащие конфиденциальные сведения, представляются с соблюдением установленного порядка представления таких документов.

2.4. МТС предоставляет сведения, указанные в п. 2.2 настоящего Положения, на электронных носителях согласно установленной форме. Доклад руководителя муниципального предприятия может быть предоставлен на бумажном носителе в машинописном виде.

2.5. В случае непредставлении сведений, предусмотренных п. 2.2 настоящего Положения в установленные п. 2.3 настоящего Положения сроки, в адрес руководителя МТС направляется уведомление, в котором указываются новые сроки, не более 1 мес, предоставления таких сведений.

2.6. Мониторинг состояния МТС осуществляется путем распределения их по форме собственности на три группы:

■ первая группа:

- ОАО «Знаменская МТС»,
- АО «Оконешниковская МТС»,
- ОАО «Большереченская МТС»,
- ОАО «Крутинская МТС»,
- ОАО «Тарская МТС»,
- ОАО «Колосовская МТС»,
- ГУП «Калачинская МТС»,
- ГУП «Нижеомская МТС»;

■ вторая группа:

- МУП «Омская МТС»,
- МУП «Одесская МТС»;

■ третья группа:

- ОАО «Саргатская МТС»,
- ЗАО «Павлоградская МТС»,
- ЗАО «Русско-Полянская МТС»,
- ОАО «Тюкалинская МТС».

2.7. Проведение мониторинга осуществляется для МТС:

■ первой группы – Министерством сельского хозяйства и продовольствия Омской области;

■ второй и третьей групп – районными управлениями сельского хозяйства.

3. Методологические основы поведения мониторинга МТС

3.1. Мониторинг проводится по следующим основным направлениям:

- обеспеченность кадрами;
- наличие материально-технического обеспечения;
- финансовая устойчивость;
- прибыльность деятельности;
- рентабельность МТС;
- оборачиваемость;
- наличие земельных угодий (собственных и арендованных);
- перечень и объемы оказываемых услуг;
- ценовая политика МТС.

3.3. Каждое из указанных направлений мониторинга проводится с использованием следующих методов:

- горизонтальный (продольный) или анализ тенденций, при котором показатели сравниваются с аналогичными за другие периоды;
- вертикальный (глубинный), при котором исследуется структура показателей путем постепенного "спуска" на более низкие уровни детализации;
- факторный анализ – анализ влияния отдельных элементов деятельности МТС на основные экономические показатели;
- сравнительный – сравнение исследуемых показателей с аналогичными среднеотраслевыми или с аналогичными показателями основных конкурентов.

По результатам мониторинга составляется аналитическая записка, состоящая из двух частей:

- формальная часть подразумевает описание методологии расчета и экономического смысла показателей и коэффициентов, используемых в работе;
- резюмирующая часть предполагает интерпретацию полученных значений применительно к данной рассматриваемой МТС – сравнение с нормативными (допустимыми) значениями, выявление причин ухудшения финансового и материально-технического состояния МТС, резервов его оптимизации.

4. Заключительные положения

4.1. Информация по итогам мониторинга, в виде аналитической записки используется для выработки рекомендаций по улучшению финансового и материально-технического состояния по конкретной МТС, а также может служить одним из оснований для принятия решения о реорганизации или ликвидации МТС.

4.2. Используемая в процессе мониторинга информация, содержащаяся в исследуемых документах – источниках сведений, а также аналитическая записка носят конфиденциальный характер. Выдача информации такого рода может быть осуществлена по запросу исключительно с разрешения Министерства сельского хозяйства и продовольствия Омской области.

**Ценовая конъюнктура на рынке производственных услуг в АПК
на 1 августа 2004 г.**

Поставщик услуг, условия оплаты	Цена за единицу
1	2
<i>Посев зерновых, руб./га</i>	
Павлоградская МТС	117
Крутинская МТС	139
Нижнеомская МТС	115
Таврическая МТС	118
Тарская МТС	130
Калачинская МТС	262
КФХ Одесского района	250
С.-х. организации Калачинского р-на	200
<i>Боронование, руб./га</i>	
Павлоградская МТС	36
Крутинская МТС	59
Нижнеомская МТС	36
Таврическая МТС	36
Тарская МТС	57
Калачинская МТС	56
С.-х. организации Калачинского р-на	43
<i>Косовица зерновых, руб./га</i>	
Павлоградская МТС	195
Таврическая МТС	160
<i>Подбор зерновых, руб./га</i>	
Павлоградская МТС	810

Продолжение прил. В

<i>Прикатывание, руб./га</i>	
Павлоградская МТС	38
Тарская МТС	51
<i>Вспашка зяби, руб./га</i>	
Павлоградская МТС	178
Крутинская МТС	234
Калачинская МТС	397
<i>Лушение, руб./га</i>	
Крутинская МТС	234
Тарская МТС	166
Калачинская МТС	233
С.-х. организации Калачинского р-на	74

<i>Культивация, руб./га</i>	
Крутинская МТС	98
Тарская МТС	74
Калачинская МТС	263
<i>Опыление посевов, руб./га</i>	
Крутинская МТС	50
<i>Уборка зерновых</i>	
Крутинская МТС, руб./га	400
Нижнеомская МТС, % от намолота	15
Таврическая МТС, % от намолота	18
ООО «Сибирь-Сервис» Саргатский р-на, ц/га	4
КФХ Крутинского р-на, % от намолота	20
КФХ Шербакульского р-на, % от намолота	10
КФХ Одесского района, ц/га	2
С.-х. организации Шербакульского района, ц/га	3
С.-х. организации Калачинского района, % от намолота	50
С.-х. организации Саргатского района – зарплата, руб./га	18
<i>Гербицидная обработка, руб./га</i>	
Таврическая МТС	109
<i>Автоуслуги</i>	
Павлоградская МТС, руб./ км	27
Калачинская МТС, руб./км	25
С.-х. организации Колосовского района, руб./ч	718
С.-х. организации Павлоградского района, руб./т·км	3,25
Крутинское АТП, руб./ км	10–20
Шербакульское АТП, руб./т· км	1,4
Русско-Полянское АТП, руб./ч	290
Русско-Полянское АТП, руб./т·км	1,3
Калачинское АТП, руб./ч	350
ОАО Маслосырзавод «Муромцевский», руб./км	25
Одесское АТП, руб./т·км	1,5–1,7

Окончание прил. В

<i>Подработка зерновых, руб./т</i>	
Крутинский ХПП	10
Исилькульский ХПП	10
Русско-Полянский ХПП	10
Бессарабский ХПП	10
ООО «Мельница»	8
Кормиловский ХПП	13
Колосовский ХПП	11
<i>Хранение зерна свыше трех месяцев, руб./т</i>	
Крутинский ХПП	10
Исилькульский ХПП	60
Русско-Полянский ХПП	20

Бессарабский ХПП	60
Кормиловский ХПП	30
<i>Отгрузка зерна, руб./т</i>	
Крутинский ХПП	55
Русско-Полянский ХПП	95
Бессарабский ХПП	150
Кормиловский ХПП	130
<i>Приемка зерна, руб./т</i>	
Крутинский ХПП	55
Русско-Полянский ХПП	70
Бессарабский ХПП	15
Кормиловский ХПП	90
<i>Сушка зерна, руб./т</i>	
Крутинский ХПП	20
Русско-Полянский ХПП	23
Бессарабский ХПП	20
ООО «Мельница»	23
Кормиловский ХПП	36
Колосовский ХПП	28
<i>Помол, руб./т</i>	
Кормиловский ХПП	800
Колосовский ХПП	860

Рынок производственных услуг в сельском хозяйстве: инфраструктура; платежеспособный спрос; сегментация; интеграционные модели; кооперативы в сфере производственного и агрохимического обслуживания

Стукач Виктор Федорович, Степанова Татьяна Юрьевна, Храмцова Наталья Александровна

The market of production services in agriculture: infrastructure; effective demand; segmentation; Integration models; Cooperatives in the field of industrial and agrochemical services

Stukach, Victor and Stepanova, Tanyana and Hramzova, Natali
(May 2017)